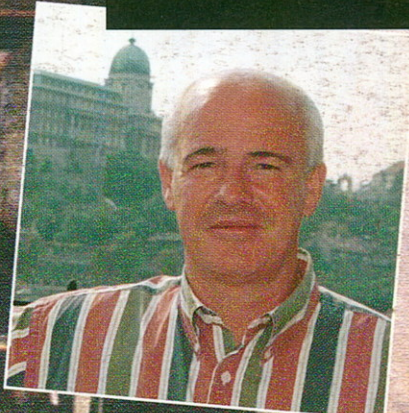
business online

97/8-9
AUGUSZTUS-SZEPTEMBER

- Milliárdos növekedés
- Mennyből a telefon
- Elcsípi-e Európa az utolsó vonatot?
- Telefonközpont a zsebben
- Hirdetés az Interneten
- Információs társadalom

Kapcsolná, kérem?



„Tedd bele a lelkedet is!"

telefon (ISDN): 424-0014
levélcím: 1506 Bp. Pf. 140
e-mail: bonline@bonline.hu

INTERNET-INTRANET / ADATBÁZISOK / ONLINE BANKING / TELEKOMMUNIKÁCIÓ / HÁLÓZATOK

FAXBANK / HANGPOSTAFIÓK / LAN-WAN / WWW / E-MAIL / NEWSLINE / WEB-SITE / NETWORKING

A MECCSLABDA:

ALBACOMP STANDARD

100-200 MHz PENTIUM® PROCESSZORRAL

intel inside
pentium® PROCESSOR

Albacomp Rt.
8000 Székesfehérvár
Hosszúsétatér 4-6.
Tel.: (22) *315-414
Fax: (22) 327-532

Budapesti Kirendeltség
1139 Budapest
Frangepán u. 8-10.
Tel.: 12-91-493
Tel/fax: 14-90-152

Szaküzletek:
1065 Budapest
Nagymező utca 25.
Tel.: 11-18-095, 13-18-108
Fax: 13-18-108

1011 Budapest
Fő utca 31.
Tel.: 201-4409
Fax: 201-4322

3525 Miskolc
Széchenyi u. 49.
Tel.: (46) 354-266
Tel./fax: (46) 353-100

ALBACOMP

e l s ö p r ő

Az új AS/400e sorozat. Egyedülálló az elektronikus kereskedelemben.

Újra terveztük az AS/400-at és ezáltal létrehoztunk egy új termékcsoportot, mely felöleli a legújabb Web technológiát is, így a Domino-t, Java-t, Netscape-et és sok mást. Az AS/400e továbbra is hihetetlenül biztonságos és megbízható. A Web-en futó valamennyi alkalmazása gyorsan telepíthető. Megnövelt teljesítmény, új versenyképes felhasználói támogatás. Az AS/400e sorozat rendkívüli megoldás a hálózathoz. Hívja a 372-1174-es telefonszámot, vagy látogassa meg a www.as400.ibm.com honlapot az Interneten.

IBM

Nagy megoldások egy kis bolygónak

Miért utazna drágán, ha olcsón is lehet?

Budapest legjobb repülőjegy árai.

American Service **TRAVEL Ltd.**

Mindig, mindenhová!

Ajánlatainkból:

	Eredeti ár	Akciós ár
New York	~~70.000 Ft~~	**66.500** Ft
San Francisco	~~90.000 Ft~~	**83.000** Ft
Sidney	~~182.000 Ft~~	**176.000** Ft
Frankfurt	~~42.000 Ft~~	**38.800** Ft
London	~~29.000 Ft~~	**28.200** Ft
Stuttgart	~~32.000 Ft~~	**28.000** Ft

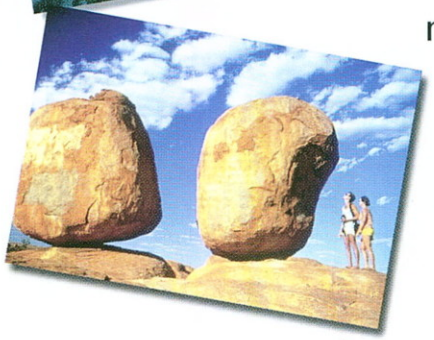
A fenti repülőjegyárak nem tartalmazzák a repülőtéri illetéket és bizonyos feltételekkel érvényesek.

A legjobb amerikai "Fly and Drive" utazások:

Florida	9 nap	103.800 Ft-tól
California	9 nap	113.500 Ft-tól
Kelet-nyugat	16 nap	130.000 Ft-tól
Mexico	12 nap	148.000 Ft-tól
Hawaii	9 nap	176.000 Ft-tól

A legkedvezőbb áron
autóbérlés, biztosítással együtt.

Akció! Motel 6 az USA-ban már több mint 600 helyen, szobánként 8600 Ft.

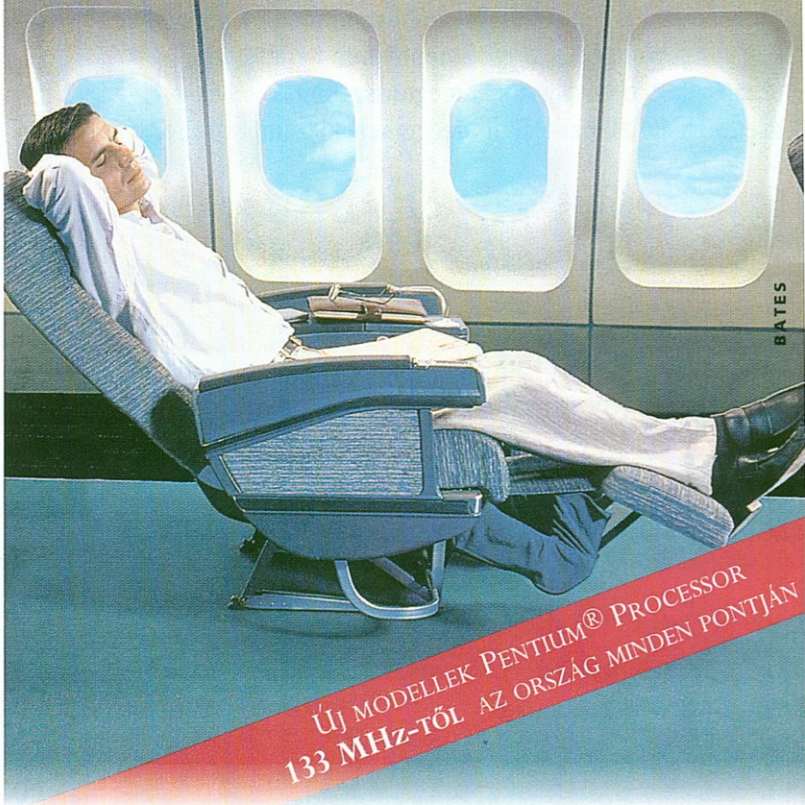


Hotelszobák már 6100 Ft-tól.

Amerikai utazások irodája
1052 Budapest, Váci utca 15.
Telefon: 117-7291, 118-1156
Fax: 266-6548
E-mail: American@mail.elender.hu

Első osztályon utazhat a turista osztály áráért!

Sokáig halogatná a döntést?



ÚJ MODELLEK PENTIUM® PROCESSOR
133 MHz-TŐL AZ ORSZÁG MINDEN PONTJÁN

COMPAQ DESKPRO 2000

Most nem érdemes halogatnia. A Compaq Deskpro számítógép kedvező ára könnyen elérhetővé teszi a Compaq kiemelkedő minőségét. Ez az általános üzleti célokra készült asztali számítógép - a kedvező árfekvése és értékállósága mellett - számos előnnyel rendelkezik. Az új Deskpro család a szabványos asztali számítógépek széles választékát kínálja. Az igényei szerint választhat különböző teljesítményű processzorokat, fejlett hálózati szolgáltatásokat, grafikus kártyákat és háttértárakat tartalmazó konfigurációk közül. Megkönnyíti mindennapjait, a Deskpro számítógép Intelligens Menedzselhetőséggel rendelkezik. Ez a szolgáltatás nagymértékben megkönnyíti a számítógépparkkal kapcsolatos mindennapi teendőket, leegyszerűsíti a számítógép kezelését és csökkenti a karbantartás költségeit. Ezáltal befektetése hosszútávon értékállóvá válik. Az új Compaq Deskpro. Az egyetlen üzleti döntés, amit nem érdemes sokáig halogatnia.

COMPAQ

intel inside
pentium® PROCESSOR

Az Intel inside emblémája és a Pentium® az Intel Corporation bejegyzett védjegyei.

Compaq System Resellerek: Computer Lan & Wan Kft. Tel.: 188-7992 • Duna Elektronika Kft. 270-5660 • EDPland Kft. Tel.: 319-9797 • Flag Rt. Tel.: 274-2109 • Kventa Kft. Tel.: 269-5262 • Liteware Computer Kft. Tel.: 201-2936 • Mikropo Kft. Tel.: 153-0111 • Minor Rendszerház Rt. Tel.: 274-2495 • Montana Informatika Kft. Tel.: 327-9800 • Műszertechnika Computer Rt. Tel.: 260-4893 • Nádor Rendszerház Kft. Tel.: 363-5048 • N-Sys kft. Tel.: 173-1414 • Rolitron Informatika Kft. Tel.: 335-1323 • Sprint Computer Kft. Tel.: (30) 420-443 • Summacomp Kft. Tel.: 322-4419 • SYSTREND Kft. Tel.: 342-5145 • **Győr:** SC - Comp Kft. Tel.: (96) 318-915 • Szintézis Kft. Tel.: (96) 327-355 • **Miskolc:** Server Kft.Tel.: (46) 346-238 • **Szeged:** PC-Box kft. Tel.: (62) 486-486 • **Székesfehérvár:** Albacomp Rt. Tel.: (22) 315-414 • **Compaq Dealerek: Békéscsaba:** MT Békéscsaba Tel.: (66) 324-760 • Számprog Kft. Tel.: (66) 321-824 • **Budaörs:** Q-Net Kft Tel.: 326-1227 • **Budapest:** 2R Periféria Kft. Tel.: 342-3308 • Acronym Networking Ltd. Tel.: 129-6256 • Apostol kft. Tel.: 215-3666 • Appli-Comp Kft. Tel.: 261-5173 • Arm Kft. Tel.: 137-2620 • Compmark kft. Tel.: 270-9011 • Csada Péter Bt. Tel.: 173-2038 • Delta Elektronik Kft. Tel.: 180-1933 • DNC Tel.: 165-7661 • DNN Computers Tel.: 342-9903 • Donáth István ev. Tel.: 282-2524 • EcoSoft Kft. Tel.: 203-8657 • EDV-Adatszolg Kft. Tel.: 138-4043 • Első Pannon Rendszerház Informatika Tel.: 215-0766 • Fabicad Kft Tel.: 221-3721 • Futurecom Kft. Tel.: 212-0988 • Global Ameritech Company Kft. Tel.: 351-7327 • HR-Comp Rt. Tel.: 175-6453 • Intercas Kft. Tel.: 155-2180 • InterPC NetworkingKft. Tel.: 216-2625 • ITV Hungaroliv Kft. Tel.: 131-0851 • KFKI-Direkt Kft. Tel.: 209-3215 • Megamicro RT. Tel.: 252-1500 • Megatrend Kft. Tel.: 333-7316 • Men Bt. Tel.: 266-4653 • Mentum Kft. Tel.: 266-1767 • Módusz Rt. Tel.: 269-9006 • Networx Kft. Tel.: 363-3659 • Netx Consulting Tel.: 457-8358 • Next Computer Kft. Tel.: 185-1591 • Omikron Computer Coop. Tel.: 114-0090 • PC-Soft Kft. Tel.: 120-3442 • Plantrend kft. Tel.: 270-0838 • Porsche Informatika Tel.: 270-5039 • Power Kft. Tel.: 252-3210 • Profi-Comp gmk Tel.: 325-9996 • Qwerty Computer Kft. Tel.: 185-2687 • Rokaat Ker. és Szolg. Kft. Tel.: 262-6302 • Rubinetti Számítástechnikai és Kereskedelmi Kft. Tel.: 250-0311 • Selectrade Kft. Tel.: 294-5609 • Székely&Tsa Bt. Tel.: 410-4258 • SZÜV-Computer-M. Tel.: 163-4004 • Trigon Hardware Kft. Tel.: 285-5940 • Tronvision Bt. Tel.: 173-1095 • TZteam Kft. Tel.: 406-4444 • **Debrecen:** Enter Computer Tel.: (52) 311-783, • Fónixcomp Kft. Tel.: (52) 419-294 • Have Kft. Tel.: (52) 310-095 • **Dorog:** Printer Fair Kft. Tel.: (33) 442-165 • **Eger:** SZÜV-Computer-M. Tel.: (36) 313-366 • SZÜV Computer-M Tel.: (36) 418-430 • **Gyöngyös:** Mikrokapcsolat Kft. Tel.: (37) 313-577 • **Győr:** Comp-Sys Kft. Tel.: (96) 439-658 • SZÜV Rt., Győri Tig. Tel.: (96) 310-844/125 • Vercomp Kft. Tel.: (96) 312-520 • **Hódmezővásárhely:** Delfin Computer Informatikai Rt. Tel.: (62) 346-728 • **Kaposvár:** Multi-Soft Kft. Tel.: (82) 312-512 • **Kecskemét:** Microsystem-Kecskemét Kft. Tel.: (76) 485-054 • T&F Computers Kft. Tel.: (76) 493-394 • **Mátészalka:** Wantex Kft. Tel.: (44) 313-555 • **Miskolc:** Bell Computer kft. Tel.: (46) 303-241 • Műszertechnika-Miskolc Kft. Tel.: (46) 411-619 • Professzionál-Miskolc Kft Tel.: (46) 412-054 • SZÜV-Computer-M. Tel.: (46) 344-829 • **Pécs:** SZÜV-Computer-M. Tel.: (72) 252-355 • **Szeged:** 3S Computer Szövetkezet Tel.: (62) 326-247 • Digital kft. Tel.: (62) 490-553 • Montana Kft. Tel.: (62) 432-043 • Summacomp Kft. Tel.: (62) 477-583 • **Székesfehérvár:** Flash4 Kft. Tel.: (22) 320-950 • **Szolnok:** Karakter Kft. Tel.: (56) 422-806 • SZÜV-Computer-M. Tel.: (56) 423-330 • **Szombathely:** Flag Kft. Tel.: (94) 322-134 • SZÜV-Computer-M. Tel.: (94) 324-251 • **Tapolca:** Balaton Elektronika Kft. Tel.: (87) 412-564 • **Tatabánya:** Alfadat Kft. Tel.: (34) 310-729 • Korall Számítástechnikai és Kereskedelmi Kft. Tel.: (34) 317-181 • **Veszprém:** Data Elektronik Kft. Tel.: (88) 428-490 • F&F Kft. Tel.: (88) 324-565 • Műszertechnika-Veszprém Kft. Tel.: (88) 426-506 • **Compaq Disztribútorok:** CHS Hungary Kft. Tel.: 302-4224 • Computer 2000 Tel.: 267-1901 • Számalk Rendszerház Rt. Tel.: 203-0367 • **Független Compaq szervíz partnerek:** Bikvest Kft. Tel.: 204-2021 • Digital Multivendor Customer Services Tel.: 166-9428

Kérjük ezt a lapot – kitöltve – postázza el (1056. Bp. Pf.: 140) vagy faxolja el (228-3372, 228-3373) a Kiadónak.

Megrendelő

Megrendelem a Business Online következő hónaptól ez év végéig megjelenő számait havi 980Ft plusz áfás áron.

keltezés aláírás

A következő évre szóló megrendelést minden év november 30-ig van jogom lemondani, amennyiben nem teszem, hozzájárulok az automatikus meghosszabbításhoz és a következő évi előfizetési díj decemberi kiszámlázásához.

keltezés aláírás

Megrendelő neve:

Postázási cím

számlázási cím:

Telefon: Fax:

E-mail:

(A következő információkból készülő statisztikák esetleg Önt is segíthetik)

Megrendelő kora: Neme:

Szakképzettsége:

Befolyása a beruházási döntésekre (beosztás, tulajdonhoz való viszony):

A cég foglalkoztatottjainak száma: Éves forgalma:

A laptól informatikai, vagy közgazdasági cikkeket vár:

business online

business online

Szerkeszti a szerkesztőbizottság
Galvács László
Kolma Kornél
Kovács Győző
Lónyai László elnök
Szabó Hédy
Számadó Júlia
Varga Zsigmond
Vértes János Andor főszerkesztő

Címlapterv és tipográfia:
Kemény Zoltán, Láng László

Tervezte:
Láng László

Rajzok:
Nagy Kornél

A webmester szerkesztője:
Balogh Attila Balázs

Kiadja:
BonLine Kiadói és Kommunikációs Kft.
1116 Hunyadi Mátyás u. 32.

Felelős vezető:
Szabó Hédy (mobil: 20-343078)
Lónyai László (mobil: 20-426897)

Telefon: 228-3372, 424-0015 Fax: 228-3373
E-mail: bonline@mail.datanet.hu
prim@prim.hu
monitor@mail.matav.hu
CompuServe: 105277,140
A magazin ára: 980 Ft+12% áfa (1088 Ft)
Előfizetési díj egy évre: 9800 Ft+áfa
Megrendelhető: levélben, faxon vagy E-mailen
Terjesztés: Dózsa Judit (424-0014)

Hirdetés:
Henger Ágnes (mobil: 20-343077)
Lónyai Tamás (mobil: 20-262932)
Szabó Hédy (mobil: 20-343078)

Nyomja: Regia Rex Nyomda
Felelős vezető: Kiss Ferenc
Székesfehérvár, Seregélyesi út 113.
Telefon: 06-22-328-505
HU ISSN 1416 5058

TARTALOM

ÜZENET

A FÁK NEM NŐNEK AZ ÉGIG... 9.

EXPRESS

HÍRHÁLÓ / MILLIÁRDOS NÖVEKEDÉS 11.
PARIS ALMÁJA? 12. KETTŐ AZ EGYBEN / TENDERT NYERT A SIEMENS / MENNYBŐL A ELEFON 13.

ALTERNATÍV

A MATÁV-MONOPÓLIUM VÉGE? 16. VOLT EGYSZER EGY PANTEL... 17. HA A SZEMAFOR SZABAD UTAT ENGED... 18.
ALTERNATÍV ÉS PÁRHUZAMOS VONALVEZETÉS 20.

ESZKÖZ

KAPCSOLNÁ, KÉREM... 23. ÚJ DIVAT: A CALL CENTER 24. KRISTÁLYTISZTA MEGOLDÁS 25. TELEFONKÖZPONT A ZSEBBEN 26. LIBERALIZÁLT ALKÖZPONT 27. AMIKOR A BESZÉDBŐL ADAT LESZ... 28.
KÉTNORMÁS KÉSZÜLÉKEK – ELSŐKÉNT AZ ERICSSONTÓL 29.
KICSIBEN A LEGNAGYOBB 30.

WEBMESTER

HIRDETÉS AZ INTERNETEN II. 33.

GONDOLAT

INFORMÁCIÓS TÁRSADALOM I: 39.
PHILIPPE QUÉAU: AZ INFO-ETIKA FELÉ 40. VITA 43.

TÖRTÉNET

TEDD BELE A LELKEDET IS! 51.

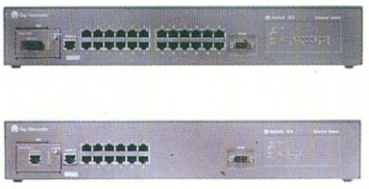
SZAKLAPOK

TÉVÉSTART 55. AMIKOR AZ AM-MIKRO VERGŐDIK 57.
TÉVÉJELEK KÖZÉ BÚJTATOTT ADATOK 60.
OPTIKAI, DE NEM CSALÓDÁS 62.
PROFESSZIONÁLIS RÁDIÓ A MOTOROLÁTÓL 63.
AZ ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM ÉS A BIZTONSÁG 64.

Aképen látható bájos intelligencia helyét mára a telefoközpontokban elfoglalta a mesterséges intelligencia. Lehet választani: kinek a pap, kinek a Papné... A lélektelen telefonközpontokról szóló összeállításunk mellett a lapban azért található egy „lelkes" interjú is.

A hálózatok elég nagyok a kapcsolt Ethernet alkalmazására. A pénzforrások általában nem.

Érdemes ADAPTÁLNI!



BAYSTACK™ 303 ÉS 304 ETHERNET KAPCSOLÓK

ELSŐ SZÁMÚ ÉRV:

Megszünteti a hálózatok torlódási pontjait

MÁSODIK SZÁMÚ ÉRV:

Rendkivül alacsony ár: $ 94/port*

HARMADIK SZÁMÚ ÉRV:

Egyszerű üzembehelyezés és konfiguráció

NEGYEDIK SZÁMÚ ÉRV:

Alkalmas mind egyéni felhasználók, mind szegmensek közötti kapcsolás megvalósítására

Az Ön vállalati hálózata is növekedésben van. Megvannak a bizonyító hálózati torlódási pontok. De eddig nem talált anyagi lehetőségeinek megfelelő megoldást a tisztán kapcsolt technológia alkalmazására. A Bay Networks Adaptive Networking lehetőséget kínál a hálózat költséghatékony korszerűsítésére.

Egyedül a Bay Networks BayStack™ 303 és 304 Ethernet kapcsolók biztosítják mindenki számára elérhető áron a nagysebességű kapcsolt Ethernet technológiát, mind az egyéni felhasználók, mind a lokális hálózati szegmensek számára.

Hogy tetszőleges alkalmazási- és költségigénynek megfeleljen, a BayStack 303 24 dedikált 10Base-T Ethernet porttal rendelkezik (BayStack 304 esetében 12). Ezenkívül egy vagy két 10/100 Mbit/sec automatikus sebességérzékelő port a szerverek és a gerinchálózat számára, valamint RMON menedzsment. Mindkét eszköz esetében 1-1023 fizikai címet tartalmazó szegmensek alakíthatók ki.

Ha úgy gondolja, hogy itt az ideje a fejlesztésnek, ne késlekedjen. Látogassa meg www.baynetworks.com/bs303-4/hbo WEB lapunkat, küldjön egy emailt az akun@baynetworks.com címre, vagy hívjon minket az alábbi ingyenes fax: 44 181 832 3060.

Bay Networks

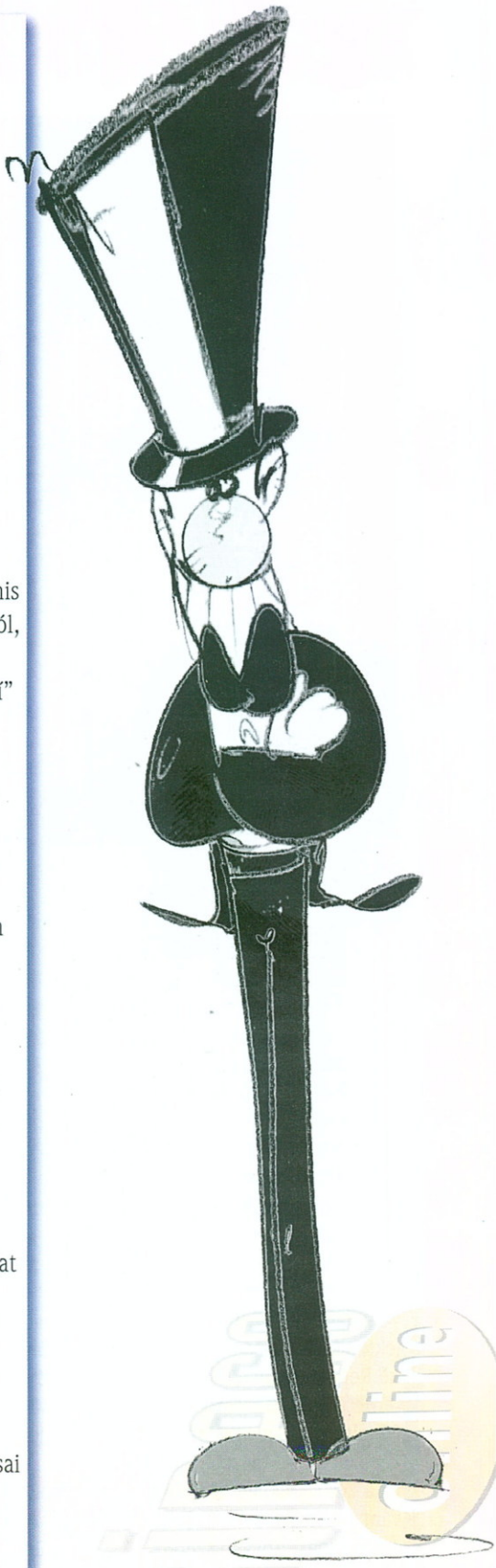
44 181 832 3060

* *A BayStack 303 US listaára szerint*

www.baynetworks.com/bs303-4/hbo

© 1997 Bay Networks, Inc. BayStack is a registered trademark of Bay Networks, Inc. All other trademarks are the property of their respective holders.

A FÁK NEM NŐNEK AZ ÉGIG...



"Követelem, hogy ez a cikk ne jelenjen meg a lapjukban!" - kiabálta az egyik élenjáró informatikai vállalat marketing-igazgatója, majd felháborodásának hangsúlyt adva lecsapta a telefont.

Meglehetősen nehéz kellő empátiával fogadni egy ilyen „kérést", kiváltképp, ha a kifogásolt cikk valós információkat közöl, ám az illető vállalat azokat nagyon is szeretné elhallgatni... Az újságírók (talán az újságolvasók is) jól tudják: a hír sosem az, amit a marketing-igazgatók zajos sajtótájékoztatókon kürtölnek világgá, hanem az, amiről a világért sem beszélnének!

No, de próbáljunk meg kicsit szolidárisak lenni, és megérteni emberünket. Ő ugyanis az állásával játszik, ha – egykori újságíróként – nem tudja meggyőzni kollégáját arról, hogy amit írt, az nem „helyénvaló". Neki ez a dolga, s ha ezt rosszul végzi, akkor keresnek helyette valaki mást, aki hatékonyabban tünteti el - a „most nem időszerű" irományt, vagy éppenséggel a vállalati szennyest az információra éhes újságíró és olvasó szeme elől.

A marketinges „kolléga" magas reklámkeret felett diszponálva hisz a „hatékony meggyőzés" módszerében. Kétségkívül igaz, hogy a hatalom ma már az ideológiai vezetők helyett a gazdaságiak kezében van – vagyis a sajtó leginkább úgy táncol, ahogyan a tőkeerős cégek menedzserei fütyülnek... De badarság lenne azt hinni, hogy ez a hatalom örökre szól. Ahogyan a fák nem nőnek az égig, úgy az is teljesen természetes, hogy a vezetők (sőt maguk a vállalkozások is) ide-oda vetődnek, nincsenek biztosítékok arra, hogy mindig csak felfelé, egyre nagyobb hatósugarú telefonok felé vezet az út. Még az is előfordulhat, hogy valaki ma egy jó nevű vállalkozást vezet, holnap pedig végleg eltűnik a süllyesztőben. Nemrégen még csúcson lévő vállalatok „nagyon fontos" vezető munkatársai cégükkel együtt (vagy éppenséggel anélkül, magányosan) landolnak a padlón...

Emberünk stílusára és értékítéletére szemmel láthatóan nem voltak nagy hatással a politikai és gazdasági hatalom korábbi reprezentánsainak látványos bukásai.

De miért is lettek volna? Vállalata gyorsan piacvezetővé vált egy olyan iparágban, ahol igen nagy a verseny. Az igazi sikertörténetekre (és mögötte egy tőkeerős vállalat hirdetési büdzséjére) szomjúhozó sajtó boldogan közli hétről-hétre a társaság vezérének mosolygó arcképét és optimista nyilatkozatait. Sőt, rendelésre akár cáfolatát is a renitens újságban mégiscsak megjelent, üzletileg előnytelen értesülésnek.

Ilyen fegyverrel a kézben, ugyebár, nehéz szerénynek maradni...

Pedig az igazi nagyság itt kezdődne... A sok száz interjúból, amit lapunk munkatársai különféle „híres emberekkel" készítettek, bizony a legnagyobbak (világcégek felvirágoztatói, akadémikusok, tudósok) voltak a legszerényebbek.

Talán mert nekik már valóban volt mire szerénynek lenniük...

Varga Zsigmond

MILLIÁRDOS NÖVEKEDÉS

Az már eldőlt, hogy a Suli.Net program Internet-szolgáltatója az elkövetkező három-öt évben az Elender lesz, arra a tenderre viszont, amely a középiskolák internetezéséhez szükséges számítógépekre, szoftverekre vonatkozik, csak szeptember 9-én adják be pályamunkáikat a számítógép-forgalmazók, és az azt követő egy-két héten belül dől el, hogy kiktől szerezhetik be az iskolák fenntartói a feltehetően igen kedvezményes árú konfigurációkat. Kóka János, az Elender Internet e témakörben illetékes ügyvezetője nem zárja ki annak a lehetőségét, hogy esetleg ebből a tortából is jut az egykoron számítógép-kereskedőként indult cégnek:

– A Sulinet-projekt következő pályázati szakaszaiban is tervezzük az indulást: a számítógép-beszerzési tenderben ugyanúgy, mint a tartalomfejlesztésre kiírandó pályázatban. Ez utóbbira kiváló alapot ad, hogy önálló web-stúdiónk egy éve biztosítja az MKM által támogatott egyik legnagyobb távoktatási-közművelődési projekt, a televízióban is megjelenő Repeta produkció teljes internetes megjelenését. Az itt felhalmozott anyagok részét képezhetik a Minisztérium által a későbbiekben közölni kívánt „NAT-kompatíbilis" tananyagoknak. Tovább szeretnénk lépni a középiskolások kiszolgálásában: vizsgáljuk annak a lehetőségét, hogy a szolgáltatásunkat igénybe vevő többszázezer diákot, mint potenciális magán-megrendelőinket, hogyan tudnánk kedvezményes Internetkapcsolathoz és gépi háttérhez juttatni otthon is.

– TUDJUK, HOGY AZ INTERNET SZÁMÍTÁSTECHNIKAI OLDALA IS MILLIÁRDOS PIAC, HISZEN CSAK AZ MKM KÖZPONTILAG KÖRÜLBELÜL 2 MILLIÁRD FORINTOT SZÁN AZ INTERNET-LABORATÓRIUMOKRA, DE A MÁR MEGNYERT INTERNET-SZOLGÁLTATÁSI TENDER IS ÉVI EGY MILLIÁRD FORGALMAT GENERÁL AZ ELENDER SZÁMÁRA. MEKKORA MOST EZ A CÉG, ÉS MEKKORÁRA KÍVÁN NÖVEKEDNI?

– Az Elender Kft. dolgozóinak száma ma hozzávetőleg hetven fő, ez a szám a többletfeladatoknak megfelelően bővülni fog. A feladat a jelenlegi szakembergárdát sem rémiszti meg: büszkék vagyunk arra, hogy az utóbbi hónapokban sikerült néhány olyan nagy tapasztalatú szakembert megszereznünk, akik mellett (no meg természetesen alvállalkozóink mellett) biztonságban érezzük a projektet. Máris látható, hogy szolgáltatói létünk eme új szakaszában a középiskolai rendszertől függetlenül is bővítenünk kell a céget, hiszen máris több olyan nagyfelhasználói megrendelésünk van, amelyre érdemes koncentrálnunk. A cég stratégiájában a „nagyfelhasználók" megnyerése nagy súllyal bír, ebben a tendernyeréssel kapcsolatban is javuló reputációnk nagyban segít. A kisfelhasználói piacon is tovább erősítjük a részvételünket (több, mint ötezer ügyfelünkkel ma a telefonos felhasználói piacnak 25%-át mondhatjuk magunkénak), az év utolsó harmadára számos akciót tervezünk. Eszközhátterünket a nyár folyamán olyan mértékben felbővítettük, hogy képesek vagyunk a mostani felhasználói létszámunk többszörösét is fogadni. Nemzetközi sávszélességeink foglaltságára eddig sem volt panasz, most azonban, hogy – megint csak a Sulinet-tel kapcsolatban – a „sávszélesség-piacon" is nagy-megrendelők lettünk, lényegesen dinamikusabban növelhetjük kapcsolataink kapacitását.

– AZ MKM ÉRTÉKELÉSE SZERINT A GYŐZTES AJÁNLAT MIND AZ ÜZEMELTETÉS BIZTONSÁGA, MIND A RÉSZTVEVŐ SZEREPLŐK TŐKEERŐJE SZEMPONTJÁBÓL MEGFELEL A KIÍRÓ BIZTONSÁGRA VALÓ TÖREKVÉSÉNEK. A TŐKEERŐ TERÉN AZÉRT FELTEHETŐLEG NEM AZ ELENDERRE GONDOLTAK.

– A Minisztérium szolgáltatást finanszíroz, bekapcsolt intézmények után havonta azonos összegű szolgáltatási díjként. Ebből következik, hogy valamennyi beruházás a szolgáltatót terheli. Egyebek közt ez is szerepet játszott abban, hogy nem egyedül, hanem két alvállalkozóval, az Answare Kft-vel és a MatávCommal közösen pályáztunk. Az utóbbi négymilliárdos alaptőkéje mellett a tőkeerőt már nem kérdőjelezi meg senki...

– AZT VALÓBAN NEM, DE A MATÁV „CSENDESTÁRS" SZEREPÉT ESETLEG MÁR IGEN. KÖZTUDOMÁSÚ, HOGY MÁR A TENDERKIÍRÁS ÓTA MINDENKI AZT LESTE, MIKÉPP KAPCSOLÓDIK BE A DOLOGBA A MATÁV. NÉLKÜLE NEHÉZ EGY TELEKOMMUNIKÁCIÓS ALAPSZOLGÁLTATÁSRA ÉPÜLŐ INTERNET-SZOLGÁLTATÁST KIÉPÍTENI EBBEN AZ ORSZÁGBAN, VELE VISZONT NEM LEHET, HISZEN A VERSENYHIVATAL ELMARASZTALÁSA MIATT ÖT ÉVIG MÉG 15%-NAGYOBB RÉSZT KAPÓ ALVÁLLALKOZÓ SEM LEHET EGY KÖZBESZERZÉSI ELJÁRÁSBAN.

– Két alvállalkozónk van, egyik sem a Matáv. A telepítendő hálózati eszközök szállítását, konfigurálását és üzemeltetését az Answare-Kft.-re bíztuk, a helyszíni telepítések és a karbantartás a MatávCom feladatai lesznek, amely cég részt vesz az Internet-hálózat rendszerfelügyeletében is. Mindezek mellett megnyugtató, hogy a cég bevonásával biztosított az anyacég, a Matáv Rt. szoros együttműködési készsége, amely nélkül – országos, koncessziós távközlési szolgáltató lévén – nehezen lehetne a pontos megvalósulásban bízni. Az együttműködés mögött szabálytalanságot sejtőknek bizony nincs sok keresgélnivalójuk: egyfelől a tulajdonos személye irreleváns a versenyszabályok alkalmazásának szempontjából (tehát egy vállalkozás nem marasztalható el valamely tulajdonosának más vállalkozásban elkövetett „bűneiért"), másfelől a Matáv Rt-re koncessziós tevékenységei körében nem vonatkozik a közbeszerzési törvény, a közszolgáltatást attól vagyunk kénytelenek bérelni, aki koncessziót nyert.

– Egy zárókérdés: mennyire jó üzlet az Elender számára a tendergyőzelem?
– A szolgáltatás összértéke hároméves megrendelés esetén mai értéken 3, ötéves megrendelés esetén 5 milliárd forint körül van. Nem dőlt el még egyértelműen, hogy a Minisztérium három, vagy ötéves futamidőt választ, valószínűnek látszik azonban egy öt éves szerződéskötés, úgy, hogy a szolgáltatás árait három év múlva a Minisztériummal együtt felülvizsgáljuk. Az árkorrekció a távközlési díjak és a nemzetközi Internet-kapcsolat árainak változásától függhet. A beruházások finanszírozásnak a teljes szolgáltatási időszakra rakódó költségeit,

valamint a második fordulóra kialakult szoros árversenyt szemlélve elmondható, hogy ebben az üzletben kisebb a nyereségtartalom, mint amennyi manapság a számítástechnikai üzletág egészében elérhető, bár hozzátesszem: nem számítunk deficitre. Nyilvánvaló, hogy egy Internet-szolgáltató számára a nyerés többet jelent a közvetlen haszonnál. Úgy érezzük, hogy a pályázat valódi megmérettetés volt (indulni is csak a „legnagyobbak" tudtak, hiszen legalább 1000 fő szerződött Internet-felhasználót és megfelelő méretű nemzetközi sávszélességet kellett felmutatni). Semmihez nem mérhető telepítési és üzemeltetési tapasztalatokat szerez az, aki ezt a projektet megvalósíthatja. A szakma megbecsülése is ezen alapul: jobban bíznak az Internet felé törekvő nagy cégek egy olyan szolgáltató megoldásaiban, aki egy ekkora volumenű pályázaton bizonyított. Mi eddig is úgy éreztük, hogy szolgáltatásaink minőségével és komplexitásával a magyar szolgáltatók között egyedülállóak vagyunk, hiszen informatikai és telekommunikációs termékeket és szolgáltatásokat csak kevesen kínálnak együtt. Határozottan úgy látjuk, hogy sokéves számítástechnikai múltunk ad kellő szakmai alapot ahhoz, hogy ne kizárólag Internet-elérésszolgáltatóként működjünk a piacon.
Fontos látni, hogy a hirtelen infrastruktúra-bővülés (ami a routereket, szervereket, gerincvonalakat illeti) nem juttat bennünket komoly helyzeti előnyhöz konkurenseinkkel szemben, hiszen dedikált hálózatot terveztünk az iskolák számára, dedikált eszközökkel. A helyzeti előny tehát maga a referenciaérték, a javuló reputáció és a szakmai tapasztalat. •

Hírháló

Paris almája?

Nem tudni, hogy végül is kinek adja Paris az Apple-t a sorban álló „istennők" közül... Bill Gates lesz a győztes? Aki – sokak megdöbbenésére 150 millió dollárért részvényt vásárol a cégben, és ezzel az Internet Explorer számára is bebiztosította az Apple felhasználók piacát, ugyanis ezentúl minden Macintosh-t előre telepített MS IE-vel adnak el... Vagy Larry Ellison, aki hosszú ideje jár a piacra almáért, de mind a mai napig nem tulajdonos? Igaz, most beválasztották az igazgatótanácsba. De az IT hat tagja közt ott van Bill Campbell is, az Intuit Corporation vezérigazgatója, amely céggel a Microsoft akart egyesülni, ám végül a támadások hatására Gates feladta ezt a tervét... Paris szerepét mintha az egykori társalapító, Steve Jobs játszaná, aki egyik nap eladja a Next céget az Apple-nek, hátha ezzel megmenti, a másik nap elad 1,5 millió részvényt, és amikor ezt harcostársai rosszallják, kikéri magának: ő nincs se többségben a részvényesek közt, se vezető-végrehajtói pozícióban, neki ezt nem kell előzetesen bejelentenie...
Jobs azért is támadások kereszttüzébe került, amiért Gil Amelio menesztése előtt felhívta Bill Gatest, és – ellentétben azzal, amit kollégáival tett a részvényeladás idején – őt tájékoztatta. Ebből arra következtethetnénk, hogy nagyon is a Microsoftnak áll a zászló...
De akkor mit keres az igazgatótanácsban Ellison? És miért propagál a nagy Microsoft-Apple testvériség bejelentésével egyidőben az Apple egy olyan tanulmányt, amely a Mac fölényét a PC-vel szemben éppen a Windows hiányosságaival magyarázza.
A Gistics-tanulmány, amelyre utaltunk, kimutatja, hogy a munkájukkal legjobban keresők 62 százaléka támaszkodik Mac-re, s csak 20 százalékuk Windowsra; a Mac-et felhasználó szakemberek hetente 19 órát tölthetnek alkotással, míg a Windows felhasználóknak erre csak 13 óra marad, a többi nagyrészt állománykezeléssel, adatkommunikációval, továbbképzéssel, támogatással megy el. A tanulmány egyébként a „fiduciáris felelősség megsértésével" vádolja azokat a vezetőket, akik ilyen adatok mellett a Windows felfejlődtetését támogatják...
És mit tesz Jobs? Támogatja a tanulmányt, és támogatja a Microsoftot...

Mennyből a telefon

Nyolcvanegyedik tagként az Inmarsatban

A kapcsolt telefonállomások műholdas, azaz vezetékhálózat kiépítését nem igénylő összekapcsolására az Intelsat nevű világszervezetet hozták létre, közel 150 taggal. Az Intelsat 24 geostacionárius (mindig a Föld egy adott pontja felett maradó) műhold segítségével működik, elsősorban a nagytávolságú üzleti távközlésben és a televíziós közvetítésekben alkalmazzák. A Matáv az interkontinentális távbeszélő-forgalmat és időnként televízió-átvitelt bonyolít le rajta. Hasonló célt szolgál az Eutelsat, ami európai országok szervezete, jelenleg 8, a későbbiekben 15 műholddal. Ezt használja a Duna TV és rövidesen a Magyar Televízió 2. csatornája is.

A mobil készülékes telefonálásra egy külön szervezet, az Inmarsat alakult meg 1979-ben. Jelenleg még csak 4 holdat telepítettek, de számuk hamarosan 10 lesz. Az Inmarsat szolgáltatásait eleinte a hajózás használta, de ma már mindenféle járműről telefonálnak a segítségével, legújabban pedig más területeken is alkalmazzák. Állandó felhasználók közé azonban továbbra is elsősorban a hajókat, tehergépkocsikat, kamionokat üzemeltető vállalatok tartoznak. Mások főleg akkor és ott veszik igénybe, ha nincs semmiféle energiaszolgáltatás (pl. sivatagokban, magas hegyvidéken vagy katasztrófák idején), ugyanis külső energiaforrás nélkül egyedül ez a rendszer használható. További különleges előnye, hogy akár az óceán átrepülésénél is nagy pontossággal meg lehet határozni a repülőgépek helyzetét, ezért a gépek egymáshoz közelebb repülhetnek, nőhet a légtér kihasználtsága. Mivel az Inmarsat globális rendszer, nincs olyan kompatibilitási probléma, mint a különféle kontinentális mobil telefonrendszereknél.

Persze, ha az Inmarsat ilyen jó, akkor miért nem csak ezt használják? Nos, az egyik ok a súly: korábban egy állomás legfeljebb az alig mozdítható, jó esetben a cipelhető kategóriába tartozott. Igaz, ma már van mindössze 2,4 kg tömegű hang, fax, elektronikus levél, adat továbbítására/vételé-

Hírháló

Kettő az egyben

A Motorola a római DCS-1800-as mobil hálózatot üzemeltető vállalatok konferenciáján mutatta be a világ első, GSM és DCS együttműködést lehetővé tevő mobil hálózatát, és az első két módusú, automatikus, rendszerek közötti roaming-ra képes mobiltelefont. A Motorola 8900-as folyamatosan figyeli a jelerősséget mindkét hálózatban, és a központtal együttműködve a DCS, vagy a GSM hálózatot választja kommunikációra – a térerőtől és a zsúfoltságtól függően. A MicroTac 8900 egyébként már 220 órás készenléti és 13 órás beszélgetési időre képes.

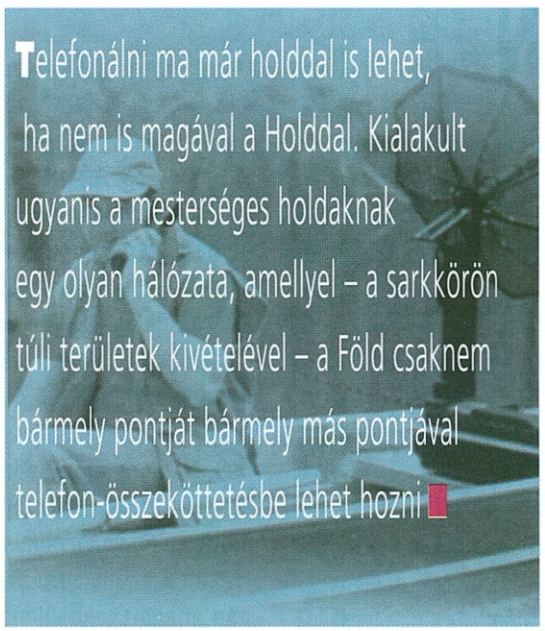
Tendert nyert a Siemens

A meglehetősen széles tevékenységi körrel rendelkező, évi 100 milliárd márkás forgalmat lebonyolító és az idén 150 éves Siemens Magyarországon is erőteljesen terjeszkedik. Hazánkban a Matáv-val való szoros kapcsolat következtében főleg a telekommunikációs termékeiről ismert a német óriáscég a telefon-alközponti piacon 45000 eladott porttal jelenleg 30 százalékos részesedéssel rendelkezik. Sajtótájékoztatón jelentették be, hogy aláírták a Magyar Villamos Művek Rt. telekommunikációs rendszerének kibővítéséről szóló szerződést.

A szerződés ünnepélyes aláírásán megjelent Werner Schmücking, a Siemens Telefonalközpont ágazatának alelnöke, aki ígéretesnek nevezte a a vállalat privát hálózati részlegének eredményeit. A „Private Netze" üzletág nem csak Európában rendelkezik első hellyel 19%-os piaci részesedése révén, hanem összesítésben is az első, 11%-ot hasít ki a világpiac tortájából. A Siemens nagy jelentőséget tulajdonít a magyar piacnak, ahol igen komoly verseny van a távközlési berendezések szállítói között, annak ellenére, hogy a szolgáltatás gyakorlatilag egy monopoltársaság kezében van. A kiemelt figyelem részét képezi az is, hogy a magyar Siemens az első olyan leányvállalat, amely megkapta a „nemzeti vállalat" státuszt. A legnagyobb üzletet természetesen a nagyvállalati megrendelések jelentik a Siemens számára. Országosan kiterjedt, több tízezer végponttal rendelkező telekommunikációs rendszert – úgynevezett privát hálózatot – üzemeltetnek többek között a Magyar Villamos Művek és a velük szoros kapcsolatban álló áramszolgáltató társaságok. Belső hálózatuk a Matáv-hoz viszonyítva is igen magas műszaki színvonalat képvisel. A Magyar Villamos Művek által kiírt alközponti tendert a Siemens nyerte meg, amelynek eredményeképpen 1500 telefonkészüléket és három HICOM 300E alközpontot szállítanak az MVM számára.

re alkalmas, egy feltöltéssel 2,5 óra beszélgetési idejű táskagép is (ami ugyan még nem fér el a zsebünkben, de egy nagyobb aktatáskában már igen). Ma a fő ok a költség. Persze mondhatnánk azt is: „ma még", hiszen az előrejelzések rohamos csökkenést jósolnak. A készülék ára 3000 dollár, a szolgáltató előfizetési díja 25, és a percdíj 3, ez utóbbi persze csak akkor, ha a hívott fél nem mobil állomás, mert mobil esetén 5,40 USD. (Az egyes összegek változnak a szolgáltatás igénybevételének gyakoriságától, a készülék típusától függően.) A kisméretű készüléknek ezen felül további hátránya, hogy átviteli sebessége csak 4800 bit/s.

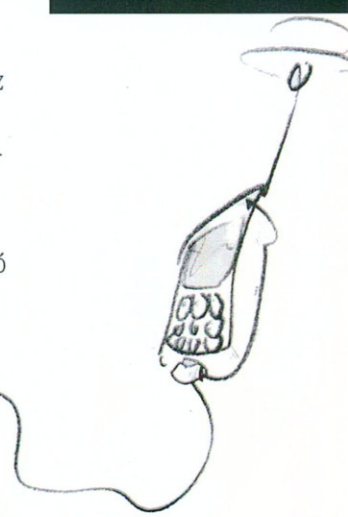
Összesen mintegy 60 ezer terminál működik világszerte, ebből 124-et Magyarországon jegyeztek be. Magyarországon a legnagyobb felhasználó a Hungarocamion, amely a kamionjait szerelte fel helymeghatározó GPS-el és Inmarsat telefonokkal. A magyar diszpécserközpontban folyamatosan nyomon tudják követni a járművek útját, ezáltal az ellopott, vagy eltérített kamionok könnyen megtalálhatók. A rendszer pontosságára jellemző, hogy még azt is meg lehet határozni, hogy éppen a határ melyik oldalán vesztegel a jármű. Igaz persze, hogy a GPS csak nagyjából 300 méteres pontosságú helymeghatározásra képes, de a szándékosan zavart pozíciójelek 5-10 méteresre pontosíthatóak az úgynevezett korrekciós jelekkel. Ezeket a korrekciós jeleket rövidesen az Inmarsat műholdakról is sugározzák majd. Dr. Héber Gábor a Hungarocamion részéről előnynek tartotta azt is, hogy határtorlódásoknál, dugóknál a gépkocsivezető képes a vállalatot értesíteni, és az információ alapján legalább a többi gépkocsin tudnak segíteni.



Bár az Inmarsatnak korábban is volt már Magyarországhoz némi köze, hiszen a Matáv volt vezérigazgatója, Horváth Pál tölti be a szervezetben a közép- és kelet-európai igazgatói posztot, ám hazánk – nem lévén túl nagy tengerhajózási szolgáltató – inkább csak kívülről vett igénybe néhány szolgáltatást. Ez a nyár változást hozott e téren is: a közelmúltban sajtótájékoztatón jelentették be, hogy a másik két szervezet után Magyarország belépett az Inmarsatba is. A rendszer tagja formálisan az adott ország kormánya, ténylegesen valamelyik távközlési szolgáltató. Nálunk az Antenna Hungária Rt. és a Matáv Rt. által létrehozott Hunsat Magyar Űrtávközlési Koordinációs Egyesülés vezérigazgatója írta alá júliusban a belépési nyilatkozatot. A képviseletet ellátó szerv egyúttal tulajdonosi jogokkal is rendelkezik az Inmarsatban, ez Magyarország esetében 0.05%-os részesedést jelent. Mellesleg ez nem rossz üzlet, hiszen a vállalkozás nyereségét szétosztják a tulajdonosok között, és az Inmarsat – a műholdas telefonszolgáltatás kvázi monopolhelyzetének köszönhetően – igen jól jövedelmező vállalkozás. A szervezetbe való belépés azért is előnyös számunkra, mert közelebb kerülünk az információkhoz, és a technológiai újítások is hamarabb jutnak el hozzánk.

A képviseletet ellátó szerv egyúttal tulajdonosi jogokkal is rendelkezik az Inmarsatban, ez Magyarország esetében 0.05%-os részesedést jelent. Mellesleg ez nem rossz üzlet...

A legnagyobb hazai szolgáltató az itthoni 124 terminálból 88-at működtető Guards Kft. Az elkövetkezendő években beinduló műholdas telefonszolgáltatók, mint például az Iridium, Odyssey, Globalstar, már csak akkor lehetnek sikeresek, ha – annak ellenére, hogy mindössze négy műhold segítségével az egész Földön biztosítható a kommunikációs lehetőség – legalább negyven-ötven műholdat lőnek fel, a kézi készülékeket GSM-méretűre kicsinyítik, és a percdíjakat a jelenlegi Inmarsat-tarifák felében, harmadában állapítják meg. Persze az Inmarsat sem nézi tétlenül a versenytársak készülődését – saját, legújabb generációs rendszere, az ICO, éveken belül megkezdi szolgáltatását. Ez már tíz műholddal és kézben tartható készülékekkel működik majd. • S. E. – V.Zs.



Még a világcégeket Magyarországon képviselő vállalatok, irodák vezetői sem kaptak hivatalos értesítést arról,

ETRE BUDAPESTEN

ELCSÍPI-E EURÓPA AZ UTOLSÓ VONATOT?

hogy rövidesen itt lesz a nagyfőnökük, pedig erre nagy az esély, mivel az informatikai iparág legjelentősebb ötszáz vállalatának vezetője ad randevút egymásnak Budapesten szeptember 28. és október 1. között

Hogy nem hangsúlyozzák túl a magas szintű budapesti kirándulást, annak egyszerű a magyarázata: a konferenciát nem nekünk, hanem maguknak szervezik, a helyszín is másodlagos, bár talán felfoghatjuk magyar, vagy közép-európai (netán európai) szemszögből ritka lehetőség gyanánt. Ugyanis a Netscape vezérigazgatójától az Oracle alapító elnökéig a világ legbefolyásosabb embereinek tartott IT-menedzserek tartanak majd előadásokat hazánkban, és vitatkoznak egymással zártkörű kerekasztal-beszélgetéseken az informatika jövőjéről. Az ETRE konferencia, vagyis a European Technology Roundtable Exhibition célja éppen az, hogy a piacvezető vállalatok vezetői kerekasztal-beszélgetés formájában vitatkozzanak a kilátásokról, az informatikai trendekről. Mint azt Alex Vieux-től, a rendezvényt szervező Dasar cég francia származású elnök-vezérigazgatójától megtudtuk, az esemény nem üzleti jellegű találkozó, kimondottan technológiai kérdésekről szól.

Az ETRE történetében az 1997-es év lesz az első, amikor nem EU-ország ad helyszínt a találkozónak. A megtiszteltetést hazánk annak köszönheti, hogy elsőként kezdte meg a felzárkózást a fejlett Európához. Bár ami azt illeti, Alex Viex szerint a „fejlett" kifejezés nem kimondottan találó Európára nézve, az öreg kontinens az IT-iparág tekintetében ugyanis mérföldekkel van lemaradva Amerikához képest. Kérdésünkre elmondta, hogy a lemaradás abban gyökerezik, hogy a fiatal, 10-14 éves korosztály számítástechnikai oktatása gyakorlatilag ezen a féltekén nem létezik, ellentétben az USA-val, ahol az osztálytermek 70%-a van felszerelve számítógépekkel, és nagy többségükben az Internet-elérés is biztosított. Az oktatáshiány következménye, hogy az európai vállalatvezetőknek csupán töredéke használja a számítógépet napi munkája során, megint csak ellentétben az USA-val, ahol természetesen lényegesen nagyobb az arány.

Alex Vieux – aki rendkívül nagyra értékelte oktatási kormányzatunk kezdeményezését a középiskolai Internet program terén – úgy látja, hogy éppen az utolsó vonat készül elrobogni az orrunk előtt, de ha igyekszünk, akkor még elérhetjük. Az első szerelvény, ami szélsebesen elhúzott Európa előtt, a PC-világ expresszvonata volt. Ez a mostani az Internet-társadalom felé tart...

Az ETRE-t szervező elnök szavaira egyébként a sajtó mindig odafigyel, hiszen bámulatos kapcsolatteremtő képességének köszönhetően, a Microsofttól kezdve a Novellen, a Compaq-on, az IBM-en keresztül az Intelig a világ összes mértékadó informatikai vállalatának vezetőjével baráti kapcsolatban áll. Alex Vieux így aztán egy személyben reprezentálja az információ-technológiai iparágat.

Az ETRE konferencia alkalmat adhat arra, hogy az informatikai fejlettség tekintetében hátul kullogó közép-európaiak legalább beleszagolhassanak abba, hogyan dolgoznak a nagyok. És ha a világ legdinamikusabban fejlődő iparának képviselői néhány napot hazánkban töltenek, alkalom

nyílik arra is, hogy a kormány átérezze az IT-fejlesztés stratégiai fontosságát – véli Alex Vieux, aki egyébként tervei szerint a konferencia napjaiban Horn Gyula miniszterelnökkel is találkozik, s nem csupán rendezvény-szervezőként érdekelt az IT-iparban, tagja ugyanis a Compaq által nemrégiben megvásárolt Tandem igazgatótanácsának.

A nem egészen hat órás budapesti villámlátogatás mély benyomásokat tett a francia üzletemberre. A konferencia-szervezéssel foglalkozó Dasar tulajdonosa, és egyben elnök-vezérigazgatója, úgy véli, hogy hazánkban rendkívüli üzleti lehetőségek rejlenek az IT-ipar területén, sőt saját szakterületén belül, a konferencia- és kiállítás-szervezés exportjához is pozitív reményeket fűz . Az európai kontinensre az idén első ízben betört Comdexet a Dasar rendezte Párizsban, és Viex úgy véli, nincs különösebb akadálya annak, hogy mondjuk Budapest legyen a színhelye – akár egy-két éven belül – az első kelet-európai Comdexnek.

Lapunk az ETRE '97 konferencián történtekről külön mellékletet szán a szeptember 28-ára megjelenő októberi, majd az azt követő számainkban. Összeállításunkban megszólaltatjuk a hazánkba érkező informatikai vezetőket és foglalkozunk a tanácskozáson elhangzó témákkal. V. Zs.

In 1997, ETRE's mission is more crucial than ever. The long-awaited merger of consumer electronics and the computer industry looms on the horizon... At ETRE, you will take the first step into the next millennium. I look forward to welcoming you in Budapest.

Alex Vieux
Chairman

Kulcselőadók az ETRE '97 konferencián

James Barksdale, a Netscape vezérigazgatója
Eric Benhamou, a 3 Com elnök-vezérigazgatója
Alfred Berkeley, a NASDAQ elnöke
Mivhel Bon, a France Telecom elnök-vezérigazgatója
Eckhard Pfeifer, a Compaq vezérigazgatója
Roel Pieper, a Tandem elnök-vezérigazgatója

Kerekasztal vitavezetők

Azeem Azhar – The Economist (Nagy-Britannia)
Alan Cane – The Financial Times (Nagy- Britannia)
Giuseppe Caravita – Il Sole-24 Ore (Olaszország)
Joel Dreyfuss – Our World News (Egyesült Államok)
David Einstein – San Francisco Chronicle (Egyesült Államok)
Steve Kaufman – San Jose Mercury News (Egyesült Államok)
David Kirkpatrick – Fortune Magazine (Egyesült Államok)
Norbert Lossau – Die Welt (Németország)
Anthony Perkins – The Red Herring (Egyesült Államok)
Julie Pitta – Forbes Magazine (Egyesült Államok)
Virginie Robert – Les Echos (Franciaország)
Michael Rogers – Newsweek (Egyesült Államok)

Kerekasztal vitatémák

– Kinek hoz pénzt a PC ipar?
– Bedrótozott világ: Mit jelent valójában a számunkra?
– IT infrastruktúra: Ki fizeti majd a számlát?
– Közelebb a vásárlókhoz: Online szolgáltatások és extranetek
– Forgalom és az információ kora: Mennyire vásárló-centrikus az Ön cége?
– Multimédia, multi-szabványok: A végtelen történet?
– PC vagy NC: Merre tovább?
– Java-CORBA kontra ActiveX: Melyik lesz a győztes?
– Tartalom-szolgáltatók és a világháló
– Van-e pénz a digitális szórakozásban?
– Új zsebpénz: Mit vehetek?
– Félvezetőipar: Csak a szilícium?
– Új paradigma a nagykereskedelemben
– A sávszélesség-robbanás
– Telekommunikáció és számítástechnika: Megszűnnek a határok
– TV on line – PC on air
– Európa: Technológia kontra ügyfelek
– IPO piac: Mutasd a pénzt!
– Piacok, technológia és nyilvánosság-politika
– Biztonsági ellenőrzés és egyensúly
– Elektronikus kereskedelem: egyre bővülő üzlet
– Egy fedél alatt a Microsofttal

Részvételi lehetőség

Amióta a VGA Monitorban megjelent egy hír arról, hogy ki mindenki lesz itt, a megemlített „nagyfőnökök" távoli beosztottjai, a magyar leányvállalatok munkatársai gyakorta érdeklődtek a szerkesztőségben, hogy van-e mód a konferencián való részvételre. Információink szerint van, csak hát a részvételi díj kicsit borsos: **2700 USA dollár.** Ugyanakkor a szervezők elmondása szerint ezt minden résztvevő (tehát James Barsksdale, Larry Ellison, Eckhard Pfeifer, Eric Benhamou és a többi No.1. is) befizeti, még ha a logika szerint nekik inkább honorárium járna azért, amit elmondanak. Egyébként az 1990-es első Opio-i (Franciaország) ETRE óta már rendeztek ilyet Bécsben, Barcelonában, Madridban és Berlinben, és ezeken évről évre olyan IT-vezetők vettek részt, mint Bill Gates, Jean-Marie Descarpentries, Jim Clark, vagy a fentebb megnevezettek. Akiket közelebbről érdekel a rendezvény, bővebb információt kaphatnak a Dasar cégen belül Daniel Essinditől (Tel: +1-415-321-5544, Fax: +1-415-321-5597, E-mail: dani@dasar.com).

A Matáv-monopólium vége?

Megalakulás alatt az alternatív telefontársaság

Sokévi vajúdás után, az uborkaszezon kellős közepén úgy döntött a kormány, hogy szabad utat enged a Matáv potenciális versenytársaként funkcionáló alternatív távközlési szolgáltatóknak. Mint lapunkban is beszámoltunk róla, három nagy közszolgáltató vállalat szerepelt a hazai potenciális telefontársaságok listáján. A „Három M", vagyis a MÁV, a MOL és az MVM felvette a kapcsolatot az amszterdami székhelyű Unisource-szal, akik szakmai befektetőként vettek volna részt egy PanTel nevű távközlési társaság létrehozásában. A hazai sajtó már tényként kezelte a PanTel létrejöttét, annak ellenére, hogy hivatalosan soha nem hangzott el egyetlen konkrétumot tartalmazó kijelentés sem ezzel kapcsolatban.

A kormány, mint tulajdonos úgy döntött, hogy engedélyt ad a MÁV részére távközlési üzletágának hasznosítására. A befektetők megkeresésére azonban kizárólag pályázat útján nyílik lehetőség, úgyhogy függetlenül a PanTel-től, tendert kellett kiírni, amelynek kiértékelésére ősszel kerül sor. A kormány döntéséről, az alternatív távközlési szolgáltatás szükségességéről Lotz Károly közlekedési, hírközlési és vízügyi minisztert kérdeztük.

BUSINESS ONLINE.: – MINISZTER ÚR! MIÉRT SZÜKSÉGES MAGYARORSZÁG SZÁMÁRA, HOGY EGY ALTERNATÍV TÁVKÖZLÉSI SZOLGÁLTATÓVÁLLALAT KEZDJE MEG MŰKÖDÉSÉT?

LOTZ KÁROLY: – A külön célú távközlő-hálózatok üzleti hasznosítására Európában sok példa van. Angliában a vasúttársaság, Franciaországban a vasúttársaság és egy kommunális szolgáltató, Hollandiában és Németországban szintén a helyi vasúttársaság szerzett jogokat arra, hogy infrastruktúráját közcélú távközlési szolgáltatást nyújtó vállalatokban hasznosítsa. Ezek a szervezetek nem rendelkeznek távközlési szolgáltatói tapasztalattal, ugyanakkor szabad kapacitásaikat megfelelő díjtételek ellenében felajánlhatják új távközlési szolgáltatók számára, vagy létrehozhatnak olyan távközlési szolgáltatókat, amelyekbe szabad kapacitásukat apportként viszik be, és ennek arányában részesednek a vállalkozás hasznából.

Alternatív szolgáltató megjelenésekor versenyhelyzet alakul ki, és az erős szakmai és anyagi háttérrel rendelkező vállalkozások – egyelőre a beszédcélú szolgáltatást kivéve – versenyezhetnek a Matáv Rt-vel. Létrejöhet a valódi versenyalapú távközlési piac, amely az árversenyen keresztül hozzájárulhat az antiinflációs politikához. További fontos érv a döntés mellett, hogy teljesítenünk kell nemzetközi kötelezettségeinket, részint az OECD-nek a távközlés liberalizációjával kapcsolatos ajánlásainak, másrészről pedig az Európai Unió liberalizációs törekvéseiben megnyilvánuló tendenciáknak megfelelően kell cselekednünk.

B.O.: – MIÉRT ÉPPEN MOST KERÜLT NAPIRENDRE EZ A KÉRDÉS, HISZEN AZ ÜZLETI TELEKOMMUNIKÁCIÓS SZOLGÁLTATÁS LEHETŐSÉGÉT AZ ÉRINTETT TÁRSASÁGOK MÁR ÉVEKKEL EZELŐTT IS SZERETTÉK VOLNA KIHASZNÁLNI.

L.K.: – Magyarországon a MÁV Rt. átalakulási

folyamata olyan szakaszhoz érkezett el, amelynél a további költség-megtakarítás, a hatékony gazdálkodás csak korszerű információs rendszer működtetésével valósítható meg. A MÁV Rt-nek az átalakítási folyamat felgyorsítása érdekében meg kell valósítania az integrált gazdálkodásirányítási, valamint a menetjegy-eladási, helybiztosítási és utas-tájékoztatási információs rendszert. Ezek működésének elengedhetetlen feltétele egy új adatátviteli hálózat létrehozása, ami viszont rendkívül költséges. Ha létrejön az alternatív szolgáltatóvállalat, a MÁV apportálhatja a fejlesztés során keletkező szabad kapacitásait, cserébe pedig a befektetők átvállalják a beruházás költségeinek bizonyos hányadát, és az üzemeltetés költségeiben is részt vállalnak. A MÁV természetesen meghatározó tulajdoni hányadhoz jut a társaságban.

B.O.: – Elképzelhetőnek tartja-e, hogy a Matáv koncessziós szerződésben rögzített monopol-jogait hamarabb szüntessék meg? Végső soron az alternatív társaság nem titkolt célja a későbbi közcélú telefonszolgáltatás, nyilván az ő érdekük is az, hogy a teljes liberalizáció minél hamarabb bekövetkezzen.

L.K.: – A Matáv Rt. koncessziós joga a közcélú távbeszélő-szolgáltatásra terjed ki, az alternatív szolgáltatók viszont egyelőre nem végezhetnek ilyen szolgáltatást. Az alternatív szolgáltatók tevékenysége és a Matáv Rt. jogai között nincs kapcsolat, ezért szolgáltatásuk kezdetekor a koncessziós szerződésben rögzített távbeszélő-szolgáltatás kizárólagossága sem szűnik meg. A Matáv természetesen korábban lemondhat kizárólagos jogáról, ha érdekeit ez szolgálná.

B.O.: – Várható-e, hogy valamilyen különleges jogosítvánnyal ruházzák fel az új alternatív távközlési társaságot?

L.K.: – Egyelőre nincs ilyen terv.

B.O.: – Az eredeti felállás szerint az MVM is tagja a társaságnak, most pedig úgy tűnik, hogy teljes egészében kimarad az üzletből.

L.K.: – Reményeink szerint az MVM is csatlakozni fog • Varga Zsigmond

Létrejöhet a valódi verseny-alapú távközlési piac, amely az árversenyen keresztül hozzájárulhat az antiinflációs politikához.

Volt egyszer egy PanTel...

A PanTel megalakítása mellett kezdetben még kilenc hazai társaság bábáskodott: a MOL, MVM, MÁV hármason kívül többek között a KFKI, az Antenna Hungária, az OTP és a Posta is. Az idő múlásával párhuzamosan szép lassan fogytak az érdeklődők, az utolsó baljós esemény az április 2-ára tervezett társaság-alapítási ceremónia elhalasztása volt. A kormány azon döntése, miszerint nem lehet elfogadni a Unisource ajánlatát anélkül, hogy ne versenyeztetnék meg a potenciális beruházókat, azt eredményezte, hogy egy tenderkiíró és elbíráló társaságot hoztak létre az érdekeltek MKM Kft. néven, amiben már csak három hazai cég vett részt.

A MÁV koordináló szerepe a kormánydöntés hatására hirtelen vezető pozícióvá változott. Ráadásul a kormányhatározat után az egész történet már arról szól, hogy miként értékesítsék a MÁV szabad kapacitásait. Úgy vetődik fel a kérdés, mintha az alapvető feladat az lenne, hogy meg kell oldani a MÁV távközlési infrastruktúrájának finanszírozását, nem pedig az, hogy létre kell hozni egy alternatív távközlési vállalatot.

A Magyar Villamos Művek távolmaradását az MKM Kft-től Bély András informatikai főmérnökség-vezető azzal magyarázta, hogy az MKM érdeke elsősorban a saját feladatainak megoldásához szükséges külön hálózati szolgáltatások biztosítása, és nem a vasúti távközlés problémájának megoldása.

Az MVM sokkal inkább szeretné üzletileg hasznosítani külön célú hálózatának többletkapacitását, amire úgy tűnik, ma még nincs vevő, de nem kizárt, hogy rövidesen lesz – akár az újonnan megalakuló alternatív szolgáltató személyében. Bély András arra az állításra, miszerint elsősorban a MÁV távközlési hálózatának nyomvonala biztosítja az országos lefedettséget, azt válaszolta: **„Ha a villanyvezetékhez hasonlóan minden házba bemegy majd a vasút, akkor beszélhetünk országos lefedettségről...”** V. Zs.

HA A SZEMAFOR SZABAD UTAT ENGED...

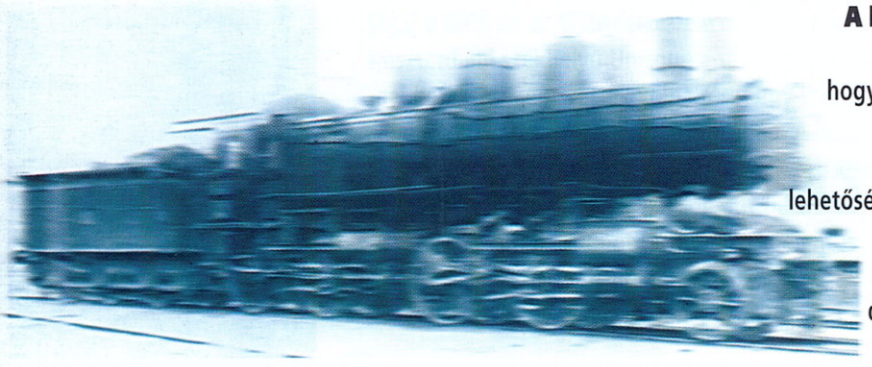
Két éven belül szolgáltat az új távközlési társaság

B.O.: – A nyár folyamán jelentősen felgyorsultak az események. Miközben évekig csak tervekben szerepelt egy alternatív távközlési társaság, nem egészen egy hónap alatt megszületett egy kormányrendelet, aminek értelmében a MÁV vezetésével megalakult MKM-Tel Kft-nek kell pályázatot kiírnia a szakmai befektetők kiválasztására – távközlési társaság létrehozása érdekében. Még a tender beadási határideje is viszonylag rövidre szabott. Mi történt valójában?

Ezért került sor pályázatkiírásra. A viszonylag rövid beadási határidő persze nem azt jelenti, hogy néhány hét alatt kell összedobni az ajánlatot, hiszen a potenciális pályázók már régen felkerestek minket és ismerik a történetet, valamint az európai hasonló folyamatokat.

B.O.: – Ezek szerint elképzelhető, hogy a hosszas tárgyalások után végül nem is a Unisource nyeri meg a tendert?

G.I.: – Még ez sem kizárt, hiszen eddig összesen tizenkét pályázó vette meg a tender-anyagot.



A három nagy közszolgáltató vállalat, a MOL, MVM, MÁV mindegyike évek, sőt évtizedek óta tervezgeti, hogy országos lefedettséget biztosító távközlő hálózatukat üzleti célokra is hasznosítják. A MÁV szerencsés helyzetben érezheti magát, hiszen lehetősége nyílt arra, hogy az alternatív távközlési szolgáltató-vállalat létrehozásában vezető szerepet töltsön be. Gál Istvánnal, a MÁV szakigazgatójával és Rurik Péter divízió-igazgatóhelyettessel beszélgettünk a létrehozás alatt álló új távközlési társaság lehetőségeiről.

Gál István: – A MÁV az 1990-es évek eleje óta foglalkozott azzal, hogyan tudná – akár külföldi tőke bevonásával – a távközlési hálózatát korszerűsíteni. A különböző projektek során elindult hálózatkorszerűsítéssel páthuzamosan a MÁV vezetősége nagyjából másfél éve folytatott tárgyalásokat a holland Unisource nevű távközlési vállalattal. Célunk az volt, hogy külföldi szakmai befektetők és hazai vállalatok részvételével megalakítsunk egy távközlési társaságot. Természetesen a Unisource kiválasztását hosszas szelekciós szakasz előzte meg, amely során más potenciális befektetőkkel is tárgyaltunk.

A sajtóból ismeretes volt a PanTel nevű társaság létrejötte, amely igazából a projekt neve volt, nem pedig egy gazdasági társaságé. A cégalapítás elindítását a magyar és külföldi résztvevőkkel együtt április elejére terveztük, de ehhez szükséges volt a kormány engedélye is, lévén, hogy a MÁV 100%-ban állami tulajdon. A tulajdonos KHVM minisztere nyilvános pályázat kiírását rendelte el a szakmai befektető kiválasztására.

B.O.: – Értesüléseink szerint az Antenna Hungária is érdeklődik a társaság iránt, a pályázati kiírás feltételei között azonban szerepel az a kitétel, hogy a befektetőnek nemzetközi szolgáltatási tapasztalattal kell rendelkeznie.

G.I.: – Ez igaz, de ha alakul egy konzorcium az AH részvételével, ez a feltétel adott lesz. Egyébként a műsorszóró társaság végig részt vett a PanTel előkészítésében, de végül mégsem lépett be magyar oldalon a társaságba. A kormány az Antenna Hungáriának is engedélyt adott egy alternatív szolgáltató megalapítására. Sőt, ők voltak az egyetlenek, akik – ellentétben például a MÁV-val – mindig is rendelkeztek távközlési szolgáltatási engedéllyel. Érthetetlen, hogy eddig miért nem tevékenykedtek ezen a területen és miért csak most jutott eszükbe, hogy távközléssel szeretnének foglalkozni.

Az igazsághoz egyébként még egy fontos momentum hozzátartozik: a MÁV hálózata gyakorlatilag országos lefedettséggel rendelkezik, ezt azonban az Antenna Hungária, vagy éppen a

MOL, vagy MVM hálózatával történő összekapcsolással jól ki lehet egészíteni.

B.O.: – Úgy tűnik, hogy a MÁV privilegizált helyzetben van, hiszen az Önök vezetésével alakulhat meg a távközlési társaság. Minek köszönhetik ezt az előnyt?

Rurik Péter: – Az előnyünk történelmi okokra vezethető vissza. A vasút megalakulásával egy időben kezdődött meg a vasúti hírközlés fejlődése is. A sínek mellett vezették a távíró-vezetékeket, amelyen már az évszázad elején a vasúti szolgálati hírközlésen kívül állami és magántáviratok forgalmazása is történt. A mi hálózatunk gyakorlatilag már régóta lefedi az országot. A vasút mindig is egységes volt – ellentétben a MOL-lal és az MVM-mel, ahonnét a gázszolgáltatók illetve a helyi áramszolgáltatók váltak le nemrégiben. Összesen 7600 kilométernyi, teljes egészében saját tulajdonú hálózattal rendelkezünk a vasúti nyomvonalak mentén. A vasútállomások általában belterületen, frekventált helyen találhatók így a távközlő hálózat is elérhető ott.

B.O.: – Ha a továbbiakban már minden az elképzeléseik szerint alakul, milyen ütemezésben kezdődhet meg az üzleti tevékenységük?

R.P. –A pályázatokat szeptemberig kell beadni, és legkésőbb ősszel megtörténhet a vállalat megalapítása. Véleményem szerint két éven belül elindulhat az országos szolgáltatás. Az idő sürget, nem szabad sokat várni, hiszen az üzleti távközlés igényei gyors ütemben nőnek. Nyilvánvaló, hogy minden egyes ügyfél, akit a versenytárs szerez meg magának, nehezebben csábítható el, mintha még döntése előtt állna.

B.O.: – Már csak azért sem árt sietni, mert egy másik nagy távközlési vállalat, a GTS is országos szolgáltatói babérokra tör. Az amerikai vállalat magyarországi képviseletének vezérigazgatója szerint a hazai piac nem bír el kettőnél több távközlési társaságot. Tényleg, a GTS nem pályázik a konzorciumban való részvételre?

R.P. –Természetesen pályázhatnak, ha akarnak. Én azonban nem lennék ennyire határozott a potenciális szereplők számát illetően. Nem egészen három éve még furcsán néztek arra, aki azt mondta, hogy Magyarországon százezernél több GSM-előfizető lesz. Pedig nem lehet azt mondani, hogy nem alapozták meg kellőképpen piackutatással az állításukat. Nagyon jónak tartom az esélyeinket, de ugyanakkor nem gondolom azt, hogy könnyű dolgunk lesz, hiszen többek által megcélzott és hosszú ideje védett piacon kell eredményt elérni • Varga Zsigmond

CORE Computer

CORE Computer Kft.
1122 Budapest
Kissvábhegyi út 4-6/B
Tel: 201-24-40
Tel/Fax: 155-00-84
E-mail: info@corecomp.hu

Képviselt cégek:
- Fore Systems
- Xylan
- Computerm
- Olicom
- Shiva

Computerm (USA)
Channel Extender
alkalmazásával
IBM
ESCON és BUS/TAG
csatorna kiterjesztése
(gép-gép kapcsolat,
mágnesszalag,
nyomtató,
front-end processzor)
sok száz kilométeres
távolságra is.

Összesen 7600 kilométernyi, teljes egészében saját tulajdonú hálózattal rendelkezünk a vasúti nyomvonalak mentén.

Az MKM-Tel pályázati felhívására gyorsan reagált a műsorszóró cég, és néhány nap múlva sajtótájékoztatón jelentették be, hogy megvásárolták a kiírt pályázat ajánlati dokumentációját. Az AH igazgatósága a cég százszázalékos tulajdonában levő Antel Invest Kft-t bízta meg, hogy dolgozza ki az anyacég tenderen való részvételének módját.

Ezzel újabb bizonyítékát adták, hogy az eredendően műsorsugárzással foglalkozó vállalat több lábon akar állni, és tevékenyen részt kíván venni a távközlési piacon is. Nem véletlenül szerepeltetik nevükben a „Rádió-hírközlési" kifejezést is. Ezt igazolják eddigi lépéseik a személyhívó piacon (az Operátor révén), az EutelTRACS üzletben, vagy a budapesti, Eurotel Rt. nevű, üvegszálas hálózatot működtető cégben.

Az Antenna Hungáriánál egyetértenek az elemzők ama véleményével, hogy a magyar piac csak két országos szolgáltatót bír eltartani, s mivel az egyre erősödő Matáv mellett mind komolyabban kell számolni egy MÁV-bázisú társasággal, ez utóbbihoz kénytelenek megkeresni a csatlakozás módját. Meggyőződésük ugyanis, hogy a potenciális résztvevőknek egyesíteniük kell szellemi és műszaki erőforrásaikat, s egy ilyen vállalkozásból kihagyhatatlan az Antenna Hungária.

Kormányhatározattal felbátorítva

Persze most már könnyebb ezt hangoztatni, hiszen akár a zászlójukra is tűzhetnék a róluk (is) szóló kormányhatározat leglényegesebb rendelkezését, amely kimondja: „biztosítani kell, hogy az AH Rt. a távközlési szolgáltatások versenypiacán a siker esélyével jelenhessen meg". Ez a támogatottság ugyan kellő önbizalmat adhat, de semmi esetre sem garancia arra, hogy bérelt helye lenne az MKM-Tel alapításával létrejövő majdani társaságban.

A kiírás szerint a műsorszóró cég önmagában még nem felel meg a kiírásoknak (hiszen egyebek közt legalább három országban kell távközlési tapasztalatokat és megfelelő mértékű üzleti eredményeket igazolniuk a jelentkezőknek), de állítólag az említett kormányhatározat óta jelentősen megélénkült a külföldi érdeklődés az AH iránt.

A pályázó konzorcium külföldi résztvevője számára sokat jelenthet a magyar szakmai társ hazai tapasztalata és piaci ismerete, s ehhez társulhat a kiírásnak megfelelő adottságú külföldi partner. Az AH-nál nem óhajtották még megnevezni, hogy kinek az oldalára állnak, de mint mondták, a szóba jöhető külföldi partnerek köre ismert.

Az Antenna Hungária egyébként a Pantelben sem volt jelen, ám azt meglehetősen keserű szájízzel fogadták, hogy az MKM-Tel megalakulásáról jószerivel a sajtóból kellett értesülniük. Ezek után a pályázat kínálja az első és legkézenfekvőbb lehetőséget a csatlakozásra, ezért ezt meg is kísérlik. Arról egyelőre nem nyilatkoznak, hogy mi történik, ha mégsem ők nyernek. Elkeseredniük egyébként ekkor sem kell, mert az MKM-Tel-ből majdan kinövő alternatív szolgáltató összetételére vonatkozóan még meglehetősen nagy számban kiskapuk, sőt szinte tárt ajtók vannak. A pályázat kiírása szerint ugyanis egyelőre csak annyit határoztak el, hogy legfeljebb 40 százalék részesedést adnak át, a fennmaradó 60% magyar tulajdonú lesz. A hangsúly tehát a magyar tulajdonon, és nem a részvevők nevén van. Márpedig a társaság alaptőkéjét a jelenlegi 27,8 millió forintról jócskán meg kell növelni, ennek lehetséges, sőt talán elkerülhetetlen módja további hazai szereplők bevonása.

Az AH mikrohullámon pályázik

ALTERNATÍV ÉS PÁRHUZ

Biztosra vehető, hogy a Matáv mellett előbb-utóbb megjelenik egy alternatív országos szolgáltató, amelynek hálózata a MÁV hálózatán alapszik majd. A korábbi Pantel egy minisztériumi döntés nyomán eltűnt a színről, helyébe az MKM-Tel Kft. lépett, azzal a szándékkal, hogy immár nem tárgyalásos megegyezés útján, hanem pályázattal válassza ki leendő külföldi szakmai partnerét. A tágan értelmezett szakmai szempontok szerint ma még az Antenna Hungária a második legnagyobb hazai távközlési cég, amelynek ugyan eltérő az alapvető profilja, azonban szintén aspiránsa a Matáv konkurenciájának ■

Problémát sokkal inkább a leendő hálózat műszaki megvalósítása fog jelenteni. Egyfelől ugyanis – elsődlegesen a MÁV igényeinek kielégítése érdekében – a vasúthálózat mentén fektetik le a nagy kapacitású fényvezető kábeleket, másfelől viszont az Antenna Hungária vélhetően a fél éven belül kiépülő digitális mikrohullámú gerinchálózatát szeretné felajánlani a második országos szolgáltató számára. Ez pedig azért mégiscsak más.

Korábbi számainkban már ismertettük az alternatív szolgáltató társaság potenciális résztvevőinek (MÁV, MOL, MVM, Vízügy) adottságait és elképzeléseit. Ezúttal ugyanezt tesszük az Antenna Hungáriánál készülő, Országos Transzport Hálózat (OTH) névre keresztelt project bemutatásával.

Jó-e a mindig a csúcson?

A növekvő mennyiségi és minőségi igények, valamint az infrastrukturális adottságok figyelembe vételével úgy döntöttek, hogy a legmodernebb SDH szerinti, rádiófrekvenciás csatornánként STM-1 szintű (155 Mbps sebességű), rádiós alapú gerinchálózatot építenek, amely öt gyűrűt fog tartalmazni. A gerinchálózat kellően megbízható, gyors és automatikus szakaszvédelmet biztosít. Nagy túlélőképesség jellemzi, mert ha esetleg bármelyik csomópont kiesne, akkor is működőképes marad a hálózat egésze, amihez tartalékolt központi felügyeleti rendszer is párosul. A több mint 2000 kilométer hosszú hálózat bármely két csomópontja között a 2/34 Mbps-os átviteli utak flexibilisen konfigurálhatók a központi vezérlőből.

A négymilliárd forintos, pénzügyileg rendezett projekt döntő részben még az idén elkészül, a teljes kiépítés jövő év első hónapjaiban várható. Az OTH üzembe állása után Magyarország legnagyobb és legjelentősebb mikrohullámú hálózata lesz, mind a beépített know-how (NEC), mind az adatátviteli kapacitás szempontjából. Bár a hálózat alapvető célja, hogy ellássa a médiatörvény által előírt új rádiós és tévéhálózatok modulációját, de jelentős szabad kapacitása megbízható alapot nyújthat a már említett kormányhatározati szándék megvalósulásához. Legalábbis ezt állítják az Antenna Hungáriánál.

Ezt a látszólag tiszta és fényes jövőképet azonban néhány tény és vélekedés elhomályosíthatja. A szakzsargonban „modulációnak" nevezett feladat magyarul azt jelenti, hogy az adás az OTH-n keresztül jut el a stúdiókból az adóállomásokig. Ebből következik, hogy a hálózat csomópontjait nagyrészt olyan települések képezik, amelyek neve többnyire csak akkor szerepel a rádióban, tévében, amikor adókarbantartást jelentenek be. Néhány példa: Csávoly, Kabhegy, Komádi, Rábaszentandrás stb.

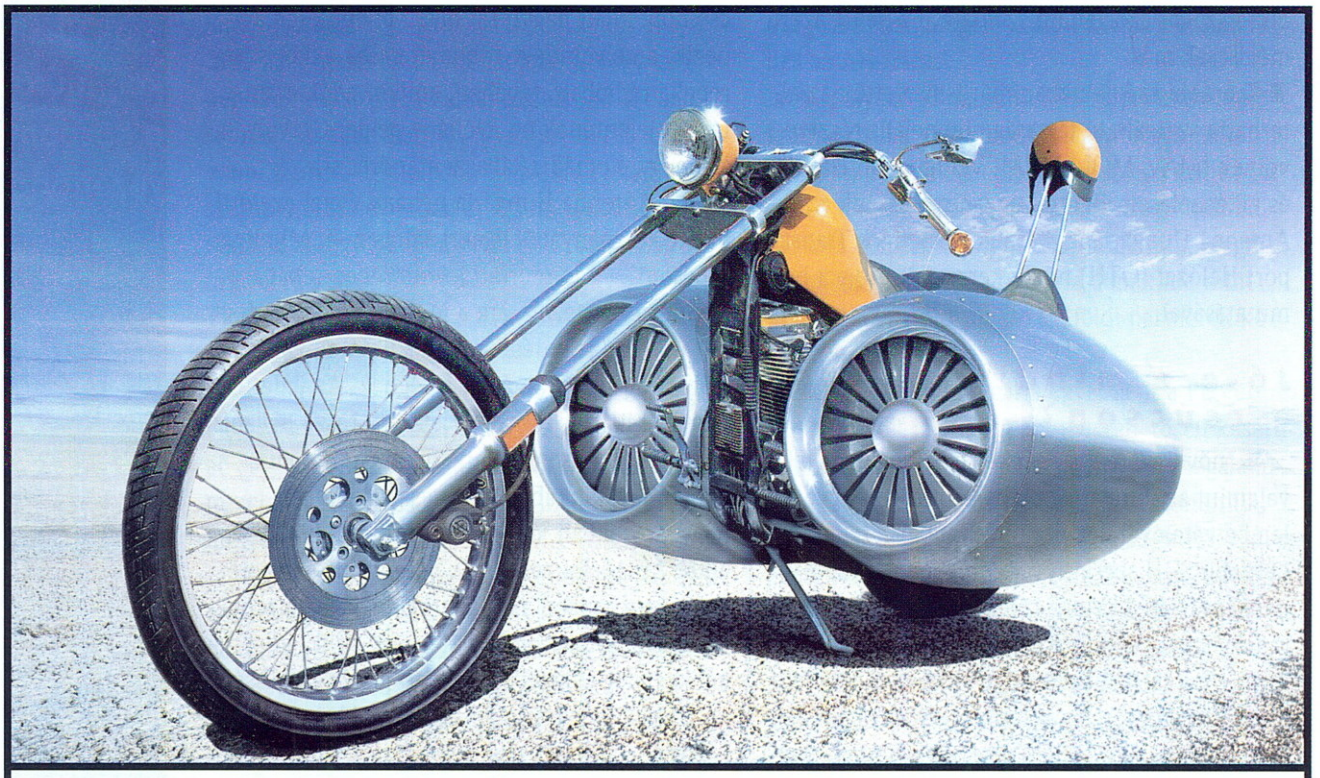
Az Antenna Hungária néhány évvel ezelőtti image-kampányából ismert szlogen – „Mindig a csúcson!" – szó szerinti jelentésében tehát ma is megállja a helyét, ám a jó poénnak szánt átvitt értelmű jelentés fordítva sülhet el, vagy legalábbis hátrányára válhat a cégnek. Az üzleti kommunikációs forgalom jelentős része ugyanis nem az OTH csomópontjain koncentrálódik, hanem jóval inkább a megyeszékhelyeken, nagyvárosokban, ezekhez pedig jóval közelebb áll az MKM-Tel bármelyik potenciális partnere. Ezek nem csupán az OTH topológiájának praktikusságát kifogásolhatják, de úgy vélik, hogy amikor már másodpercenkénti gigabit sebességű átviteli igények jelentkeznek, akkor a 155 Mbps-os hálózatra nem lehet egy alternatív második szolgáltató tevékenységét alapozni.

A dolognak már csak apró pikantériája, hogy egy állami tulajdonú cég felhívására pályázaton kell megfelelnie egy másik állami tulajdonú cégnek. Az állam ugyanaabban a kormányhatározatban dönt az Antenna Hungária piacra viteléről, s ennek érdekében tőkével való megerősítéséről, és a korábban már tízmilliárdos adósságától megszabadított MÁV bázisán kiépülő alternatív szolgáltató létrehozásáról. Mindeközben úgy tűnik, mintha tudomást sem akar venni arról, hogy az erőforrások egyesítése nélkül – amire e két társaság önmagától eléggé nehezen hajlik – az önmaga fontosságának igazolása érdekében a két érdekelt cég valójában párhuzamos hálózatokat hoz létre. Ezek támogatásával gyakorlatilag milliárdos nagyságrendben herdálják az adófizető polgárok pénzét. G.L.

A több mint 2000 kilométer hosszú hálózat bármely két csomópontja között a 2/34 Mbps-os átviteli utak flexibilisen konfigurálhatók a központi vezérlőből.

AMOS VONALVEZETÉS

SIEMENS



Most végre fellendítheti üzleti kapcsolatait...

...az új Hicom 300 E telefonalközponti rendszerrel.

A Siemens új Hicom 300 E telefonalközponti rendszere a kapcsolatok fellendítésével az Ön cége **hatékonyságát** csúcssebességre kapcsolja. A Hicom 300 E **könnyen alkalmazkodik** az információs szupersztráda új lehetőségeihez. A Hicom például – széles sávú technika alkalmazásával – támogatja és optimalizálja video-konferenciabeszélgetéseit. Ezzel segítjük, hogy Ön – utazás nélkül – vevőivel gyümölcsöző, hosszú távú kapcsolatokat építsen ki.
Ez az intelligens távközlési berendezés – **költségeit csökkentve** – automatikusan a legmegfelelőbb összeköttetést biztosítja Önnek. Válassza a Hicom 300 E-t, hogy cége csúcssebességre kapcsolhasson. További információkkal készséggel állunk az Önök rendelkezésére.
Telefon: 457-2445 Fax: 457-2402

Hicom

Communication unlimited.

Kapcsolná, kérem...

Intelligens telefon-alközpontok

VARGA ZSIGMOND ÖSSZEÁLLÍTÁSA

Néhány éve még anekdotákba illő beszélgetések zajlottak le a telefonközpontos kisasszonyok és a vállalat munkatársait reménytelenül kereső ügyfelek között. Szerencsés embernek mondhatta magát, aki hosszas kapcsolgatás és a recsegő vonal percekig történő hallgatása után eljutott az általa elérni kívánt személyig. A telefon-alközpontok hőskorában – ami nem is olyan régen, nagyjából öt-hat éve ért véget – a hívások több mint nyolcvan százaléka sikertelen volt. Vagyis, a vállalatok felé irányuló hívásoknál csak minden ötödik alkalommal sikerült elérni azt, akit kerestek.

Az eredménytelen telefonhívásoknak köszönhető üzleti veszteség felmérhetetlen, a jó telefonközpont által elért forgalomnövekedés viszont ma már számszerűsíthető. Nem mindegy, hogy milyen alközpontot választunk. Ma már azzal sem vagyunk elégedettek, ha alközpontunk az összes, beszédátvitelhez kapcsolódó kényelmi szolgáltatást kínálja számunkra. Az adatátvitel és a vezeték nélküli telefonok támogatása alapvető igény lett.
Lapunk a hazai gyártók és forgalmazók kínálatát vizsgálta meg, azzal a szándékkal, hogy eligazodást nyújtsunk a féltucatnyi nagy gyártó telefon-alközponti rendszerei között.

Új divat: a call center

Nagyjából egy éve jelent meg a köztudatban a „Call center" kifejezés, és rövid idő alatt ez lett az aktuális divatirányzat a telefónia világában. A hívásokat persze a call center előtti időkben is fogadta valaki, az újdonságot igazából a meglévő informatikai és távközlési technológiák kombinálása jelentette. A call centerek legfontosabb szolgáltatási: nagy tömegű hívások fogadásának képessége, a hívássorolás, adatbázisokkal történő kombinálás és a hatékony információ-feldolgozás

Egy-két éve az emberek többsége már akkor is nagyon boldog volt, ha egyáltalán telefonálni tudott – ugyanis vagy nem volt mivel, vagy ha volt, akkor a vonal minősége hagyott némi kívánnivalót maga után. A call center Magyarországi megjelenése főleg a kínálati vonalpiac kialakulásával magyarázható, de a nálunk letelepedett multik is serkentik az igényt.

Mint a legtöbb jelentős, távközléssel kapcsolatos találmány, ez is Amerikából származik, ahol nem ritka a nyolcezer operátort foglalkoztató call center sem. Ezek a vállalkozások persze nem saját céljaikra használják a rendszert, hanem bérbe adják szolgáltatásukat termelő, kereskedelmi, vagy éppen közszolgáltató vállalatoknak.

A call centerek hatékony működésének lényege úgy érthető meg könnyen, ha nyomon követjük a telefonhívás útját a tárcsázástól a beszélgetés végéig. Először hívjuk az ügyfélszolgálat számát, ahol egy bejelentkező szöveg fogad. A rendszer legfontosabb jellemzője a nagy mennyiségű hívás fogadásának képessége. Ehhez egyrészt arra van szükség, hogy egyszerre sok operátor dolgozzon, másrészt meg kell oldani a hívások irányítását.

A hívássorolás a call centerek esetében többet jelent, mint a bejövő hívások egyszerű sorba állítása, és az éppen szabad operátorhoz történő kapcsolása. Ha egy kereskedelmi vállalathoz megrendelési szándékkal telefonál be valaki, nyilván előnyt élvez az érdeklődőkkel szemben, ezért először ezeket a hívásokat fogadják. Ha azonban egész nap jönnek a megrendelések, mégsem lehet estig várakoztatni az érdeklődőket: a központnak megadható, hogy bizonyos várakozási idő után kapcsolja az alacsonyabb prioritású telefonálókat is.

Előfordulhat az is, hogy reménytelenül sokat kellene várni a kapcsolásig, ezért általában meghatároznak egy maximális várakozó ügyfél/operátor arányt, az ezen felüli hívásokat nem veszi fel a rendszer. Ha hívásunkat fogadta egy call center, általában némi információt kérnek tőlünk. Ez egyrészt arra vonatkozik, hogy kik vagyunk, másrészt pedig, hogy mit akarunk. Azt, hogy ki a telefonáló, optimális esetben a hívófél azonosítás alapján állapítják meg, bankoknál viszont a folyószámlaszám megadását kérik. Az, hogy mit akarunk, a hívás irányítása miatt fontos, hiszen egy nagy call centernél több csoportot is képeznek az operátorokból, akik egy-egy, speciális problémával foglalkoznak.

Az ügyfelek által kért információk nagy része előre rögzített szöveg formájában is kellően informatív. Ezért a CTI alkalmazások segítségével az ügyfelek igényei szerint lehet irányítani a hívásokat az automatához, vagy az ügyfélszolgálati csoportokhoz. Tehát léteznek specializált ügyfélszolgálati csoportok, de az ügyfelekben felmerülő kérdések időben változhatnak. Ezért szükséges, hogy rugalmasan lehessen átcsoportosítani az operátorokat, illetve legyenek olyan kezelők, akik szükség esetén mindig a túlterhelt csoportba tudnak „beugrani". Egyébként éppen azoknál a call centereknél van szükség a több feladatot is ellátó operátorokra, ahol bérmunka folyik. A vállalatok külön hívószámokkal rendelkeznek – amelyek azonban mind egy nagy call centerbe futnak be. Az operátor látja a képernyőjén, hogy melyik céghez jött a hívás, és annak fogadásakor már úgy mutatkozhat be, mint a hívott vállalat munkatársa.

A trendek – érdekes módon – a földrajzilag megosztott, vagy éppen összevont call centerek irányába mutatnak. A távközlés fejlődésével, a

tarifák csökkenésével egyre inkább realitássá válik, hogy a globális vállalatok egy országba telepítsék call centerüket, ahol a világ minden részéről érkező hívásokat fogadják. Ez nyilván jelentősen csökkenti a költségeket. Akár szét is oszthatják a call centereket, ilyen frappáns megoldás az, amikor a Föld két távoli pontján helyeznek el egy-egy híváskezelő központot annak érdekében, hogy az operátoroknak csak nappali műszakban kelljen dolgozniuk...

A jövő call centere minden bizonnyal Internet alapokon nyugszik majd. Már ma is sok vállalatnál működik kétféle, a call centerhez kapcsolódó Internet-alkalmazás. Egyiknél a web-oldalon egy ikonra rákattintva visszahívást kérhetünk, a másiknál pedig ugyanilyen módon azonnal telefonkapcsolatba léphetünk az operátorokkal, Internet telephony alkalmazás segítségével. Az üzleti értéke igen jelentős ezeknek az alkalmazásoknak, hiszen a Hálózaton böngészve bármikor ráakadhatunk egy olyan termékre, szolgáltatásra, ami megtetszik. Ha egy egérkattintással azonnali szóbeli információt is kaphatunk, akkor az jelentősen megnöveli az eladás esélyeit.

A jövő call centere minden bizonnyal Internet alapokon nyugszik majd.

Kristálytiszta megoldás

Alcatel Christal

Az Internet és a mobilitás iránti igény jelenti a legnagyobb hajtóerőt az alközpontok fejlődésében – véli Oravecz Zsolt, az Alcatel marketing menedzsere. A mai alközpontok már egyre többféle funkció ellátására képesek, az adatátviteli szolgáltatások széles skáláját kínálják az ügyfeleknek. Nem véletlenül nevezik az Alcatel 4400-as központot multimédia-alközpontnak, hiszen egy olyan kapcsolóstruktúrát építettek a készülékbe, amely igen nagy sebességű adatátvitel megvalósítására képes. A kristálytechnológiának nevezett megoldásnak köszönhető a páratlanul gyors, 622 Mbps sebességű belső átvitel. Az elnevezésnek persze nem sok köze van magához a kristályokhoz, legfeljebb a rendszer struktúrájának a sémája hasonlít ahhoz. A technológia lényege, hogy minden egyes kártya összeköttetésben áll egymással, így nem alakulhatnak ki a központon belül adatátviteli torlódások. A szakemberek ezt a megoldást különösen a nagy forgalmú LAN-ok, vagy videokonferencia használatához ajánlják. A kártyákhoz természetesen bármilyen modul csatlakoztatható: kezdve az analóg telefontól, a nagy tudású rendszerkészüléken át a számítógépig. Vezeték nélküli készülék, helyi hálózat, és más, földrajzilag távol elhelyezkedő alközpont is hálózatba kapcsolható az egyes kristályok összekötésével. És természetesen a külvilág, vagyis a hagyományos, vagy ISDN vonalak is részesei a többirányú adatkapcsolatnak.

Az Alcatel központjai alkalmasak a CTI-re is, azaz intelligens számítógépes alkalmazások kiépítésére is mód nyílik. A nagy sebességű adatátvitelre – és ezen belül az informatika és a távközlés szoros összhangjára – legjobb referenciaként egy strassburgi telemedicine rendszer szolgálhat. ATM szabványú adatátvitelt alkalmazva 25.6 Mbps multimédia-terminálok összekapcsolására van lehetőség, amely elegendő az orvosi konzultációs rendszer jó minőségű működéséhez. Természetesen nem csupán a videokonferencia támogatására, hanem akár Internet-elérés biztosítására is képesek a készülékek.

Oravecz Zsolt szerint igen ígéretes jövő elé néznek a vezeték nélküli üzleti telefonok. A DECT rendszer szinte egyeduralkodó az alközponti piacon, hiszen gyakorlatilag általánosan elismert szabvánnyá vált. Sajnos, azonban a DECT megoldások presztízse Magyarországon rendkívül alacsony – ami az azonos nevű, de egészen más célokra használt DECT WLL rádiós-rendszerekkel kapcsolatos kudarcoknak köszönhető. A koncessziós telefontársaságok által a vezetékes összeköttetés helyettesítésére használt DECT megoldások meglehetősen rossz megbízhatósággal működnek, ezért sok vállalat ódzkodik a hasonló technológián alapuló, de tökéletesen működő üzleti DECT alkalmazásoktól. Az Alcatel egyébként elsőként integrálta a DECT-et alközpontjába, ami azt jelenti, hogy a kis kézi készülékek az asztali telefonokkal megegyező tudással rendelkeznek. Az összes kényelmi szolgáltatás nyújtása mellett még ISDN funkciókra is alkalmasak.

Telefonközpont a zsebben

Az osztrák tulajdonú Kapsch a kanadai Nortel digitális alközpontjait gyártja és forgalmazza Közép- és Kelet-Európában, így Magyarországon is. A Nortel 13%-os piaci részesedésével a világ egyik vezető alközpont-gyártója.

A Kapsch által forgalmazott Meridian alközpont-család négy különféle méretben építhető ki, 32-től egészen a 10.000 mellékállomásig. De ez a szám tovább növelhető, amennyiben a rendszert hálózatba kapcsolják. A rendszerkészülékekhez közvetlenül csatlakoztatható számítógép. A szabványos adatillesztésnek köszönhetően a Windows-os programokból vezérelhető a készülék. Akár a CD-n kiadott telefonkönyvekkel is együtt tud működni, automatikus tárcsázási funkció valósítható meg névkeresés alapján. Egy speciális, a Meridian készülékekhez kifejlesztett szoftver segítségével nem csak a kimenő hívások név szerinti kezelése valósítható meg, hanem – amennyiben működik a hívófél-azonosító – a bejövőké is, egy másik szoftverrel pedig hívásstatisztika és díjelemzés készíthető.

Különleges egység a Meridian Carry, amely Psion Organizer zsebszámítógép befogadására szolgáló egységet tartalmaz, így a mobil gépben tárolt telefonszámok egy gombnyomással hívhatók. Ha a felhasználó távol van, a beérkező hívásokat a készülék automatikusan regisztrálja, és listát készít róluk. A hordozható számítógépbe épített akusztikus csatoló segítségével az egyszerűsített tárcsázás utcai, vagy szállodai telefonkészülékről is megvalósítható. Külön kiegészítésként csatolható a rendszerkészülékekhez az úgynevezett foglaltsági tabló. Ez az egység alkalmas arra, hogy megállapítsa, a mellékállomások szabadok, vagy foglaltak, és azt is ki tudja jelezni, hogy milyen okból nem kapcsolható valaki (szabadság, kiküldetés stb.).

A Meridian rendszer szoftvermodulok segítségével 400-féle szolgáltatást nyújt. A különféle, speciális célok kielégítésére más-más szoftvert kínál a Kapsch. Az üzleti felhasználók számára például kibővített főnök-titkári funkciókat, a kórházaknak személyhívó és mobil-készülék csatlakoztatási lehetőséget, chipkártya illesztést, szállodák számára a szobafoglalási részhez csatlakozást, számítógépekhez intelligens adatillesztést, video- és audiokonferencia lehetőséget, számlázást kínálnak. A virtuális privát hálózatokat is támogatja a rendszer. A hálózati kapcsolat felépítése olyan, hogy a dedikált bérelt vonalak helyett csak az igény keletkezésekor foglal le a rendszer egy kapcsolt vonalat.

Gépesített hívások

A Lucent Technologies alközpontjai a kis és nagy kategóriában egyaránt ismertek. A vállalat munkatársai szerint az alközponti piac 1990-1995 között igen jelentős változáson ment keresztül. Ebben az időszakban cserélték le a régi, elsősorban BHG gyártmányú berendezéseket korszerűbbekre. Azok a vállalatok, amelyek nem rendelkeztek megfelelő anyagi forrásokkal a cseréhez, továbbra is megmaradtak a korábban monopolhelyzetben lévő alközponti szolgáltatónál, tovább bérlik a készülékeket, míg mások saját beruházás formájában jutnak hozzá a korszerűbb alközpontokhoz. Az alapvető különbség egyébként az alközponti szolgáltatóvállalat és a gyártó képviselete között, hogy a szolgáltató bérbeadással is foglalkozik.

Speciális, számítógép által támogatott alközponti funkciók ellátására képes a Lucent PassageWay megoldása. A CTI-re, azaz Computer Telephony Integration-re épülő eszköz a bejövő és kimenő hívások hatékony kezelését segíti elő. A számítógépen tárolt adatbázis felhasználásával rögtön megjelennek a képernyőn a hívófélről szükséges információk kimenőhívás esetében, és bejövő hívásnál akkor, ha működik a hívófélazonosítás. A PassageWay jó példát mutat arra, hogy a számítástechnika és a telekommunikáció már ma is szorosan együtt tud működni. A helyi hálózatot közvetlenül rá lehet kapcsolni a Lucent alközpontjára, csupán a vezérlőszoftver installálása szükséges a számítógépekre és az alközpontra.

Liberalizált alközpont

Piacvezető pozícióval rendelkezik a hazai alközponti piacon a Siemens Rt. A második helyre többen is pályáznak, az elsőre azonban – 30 százalék feletti piaci részesedéssel – úgy tűnik, hosszú távú bérletet váltott a rendkívül szerteágazó tevékenységet folytató vállalat alközponti üzletága.

A legújabb modellt a Hicom 300E típus képviseli. Ezt az alközpont-családot már felkészítették multimédiás kommunikációra is. Támogatja a helyi hálózatok összekötését, a videókonferenciás alkalmazásokat, amelyek akár többször 64 kbps sávszélességen is futhatnak. Ha kell, 6, 24, vagy egészen komoly minőség-igényű alkalmazások esetén akár 30 csatornát is össze tud fogni. Az adatviteli média már nem csak analóg/ISDN vonal lehet, hanem akár a jövő szabványa, az ATM is. Egy új, hangtömörítést lehetővé tévő megoldásnak köszönhetően a korábbi sávszélességnek csupán egynegyedét foglalja el a beszédátvitel – pontosabban egy csatornán egyszerre négy átvitel valósulhat meg. Ennek a megoldásnak köszönhetően akár 75 százalékkal is csökkenthetők a hálózati költségek.

Szintén a vállalati pénztárca kímélése céljából fejlesztették ki az intelligens hívásirányítási funkciót, amellyel a földrajzilag kiterjedt, több telephellyel rendelkező cégek belső telefonhálózatában az alközpont automatikusan megkeresi a hívás legolcsóbb módját. Vagyis, ha több díjzónán is áthalad a hívás, lehet, hogy olcsóbb néhány útvonalra a belső hálózatot használni.

Gyakran meglehetősen költséges bérelt vonalakat üzemeltetni egy magánhálózat számára, főleg akkor, ha a szóban forgó irányba csak ritkán mennek hívások, vagy adatfolyamok. Ekkor alkalmazható a PNE, a privát hálózati emulátor, amely a belső hálózat ritkább forgalmú útvonalait kapcsolt vonalakkal helyettesíti, például két távoli telephely között. Hívás esetén „kér" egy kapcsolt vonalat az alközpont, és azon keresztül bonyolítja le a kommunikációt.

Az íróasztaluktól gyakran távol lévő munkatársak számára fejlesztették ki a hívás-átirányítás és hangposta szolgáltatásokat. A hangpostába érkező üzeneteket tovább is lehet küldeni egy másik kollégának, akár úgy is, hogy szöveges kommentárt fűztünk hozzá. Saját hangpostánk pedig az alközpontba behívás segítségével a világ bármely részéről lekérdezhetővé válik. Nem csak szöveges üzenetek, hanem faxok is tárolhatók, továbbíthatók bármely munkatárs felé. A faxbokszban eltárolt anyagok bármely mellékre tovább irányíthatók, például azért, hogy ott kinyomtatásra kerüljenek.

Akik nem szeretnék a hangpostára bízni az üzenetek átadását, azok számára vezeték nélküli rendszereket is szállít a Siemens. A DECT integrációnak köszönhetően a vállalaton belüli, zsinór nélküli alkalmazások digitálisan beépülnek a központba, ezáltal szinte az összes kényelmi funkció, akár az ISDN-szolgáltatások is elérhetővé válnak.

Látványos, és hasznos funkcióként szolgálhat az alközponti telefonkészülék PC-hez csatlakoztatása. Az összes, telefonkészülékről elérhető funkciót egy Windows alatt futó szoftver segítségével könnyedén menedzselhetjük, és akár közös elektronikus telefonkönyvet is létesíthetünk az egyszerűbb híváskezelés érdekében.

A Hicom 300E-t úgy tűnik, nem csak az igényes alkalmazásokra, hanem a távközlési liberalizációra is felkészítették, hiszen „ismeri" a 7-es jelzésrendszert, ami a telefon-főközpontok kommunikációjának az alapja. Így akár egy kisebb település távközlési igénye is kielégíthető a Hicom alközpont segítségével.

...hasznos funkcióként szolgálhat az alközponti telefonkészülék PC-hez csatlakoztatása...

egyik ilyen a HÍF, amely figyelmen kívül hagyja az európai és a tengerentúli intézetek vizsgálati eredményét, és forgalomba hozatal előtt alapos vizsgálat alá veszi a távközlési berendezéseket. Ez sokszor kissé hosszadalmas eljárás, ami azonban nem feltétlenül rossz az ügyfelek szempontjából. Ugyanis a piacra lépési korlát a vizsgálat költségei miatt meglehetősen magas. Ezért hazánkban nem alkalmazható a „hit and run" piacmeghódítási eljárás, amikor a gyártó eladja termékeit, majd gyorsan kivonul a hazai piacról. A magas belépési költség miatt megéri itt maradni, és folyamatosan kiszolgálni az ügyfeleket. Részben a belépési korlát miatt, részben a magyar piac mérete következtében a legújabb technológiát képviselő alközponti készülékeket nem mindig hozzák be az országba. Ennek ellenére a hazai piac lemaradása nem mondható jelentősnek.

Bedő Erik szerint az alközponti készülékek fejlődése az elmúlt öt évben kevésbé volt jelentős – az elkövetkezendő öt évben viszont komoly technológiai újítások fogják megkönnyíteni a felhasználók életét. Az elmúlt évek lassabb technológiai fejlődési ütemét kevésbé diplomatikusan úgy fogalmazhatnánk meg, hogy gyakorlatilag nem sok minden változott. A digitális és elektronikus központok tudása tulajdonképpen megegyezik az analógéval – igaz, átviteli minőségük lényegesen jobb.

Az elkövetkezendő években azonban az alközponti piacon forradalmi változások várhatók. A távközlés és az informatika nagy sebességgel közelít egymás felé, bizonyos területeket hódítanak el egymástól és már nem minősül utópikus elképzelésnek a két iparág rövid időn belüli integrációja sem. A változások előszelét természetesen a gyártó vállalatok is megérezték, ezért a távközlési eszközöket előállító óriások egyre inkább komplex szolgáltatást nyújtó vállalatként jelennek meg a piacon.

A következő nagy lépést az jelenti majd, amikor a szélesebb értelemben vett rendszerintegrációra is kiterjed a távközlési szolgáltatók/gyártók tevékenysége. Bedő Erik szerint nagy hibát követ el az az alközponti vállalat, amely nem vesz tudomást a változásokról – ugyanis a sikeres rendszerintegrátor-vállalatok igen hamar betörhetnek a telekommunikációs szolgáltatás területére.

A hagyományos értelemben vett telefon-alközponti készülékek persze nem fognak eltűnni, feltehetően a változások ellenére sem veszi át helyüket a számítógép. Megfigyelhető azonban, hogy az eredetileg elsődlegesnek tekintett feladat, a beszédátvitel helyét átveszi az adatátvitel. Az ISDN-központokban végső soron a beszéd is adatok áramlásának felel meg. Egészen különleges megoldások is adódhatnak az informatika-távközlés házasságából. Nagy méretű, virtuális magánhálózatok építhetők ki, amelyek például Internet-szolgáltatásra is képesek. Már Budapesten is működik egy földrajzilag nagy kiterjedésű alközponti rendszer, amelyen keresztül a mellékállomásokról is ingyenesen lehet elérni az Internetet.

Emellett a hagyományos, beszéd alapú szolgáltatások is igen komoly fejlődés elé néznek. A hangposta viszonylag lassan, de biztosan terjed – egyre több vállalat ismeri fel az alkalmazásával nyerhető előnyöket. A vezeték nélküli, elsősorban DECT rendszerek hódítása várhatóan robbanásszerű lesz az elkövetkezendő években, hiszen egy vállalati DECT-alközpont használatával a mobiltelefonokhoz képest sokkal kedvezőbb tarifával valósítható meg a kommunikáció – lényege-

Amikor a beszédből adat lesz...

Internet-szolgáltatás az alközponton

A Matávcom Magyarország legnagyobb telefon-alközponti forgalmazó és komplex szolgáltatást nyújtó vállalata. Elődjei, a Comex, Centrophone, Északtel és a Matáv regionális alközponti vállalatai révén jól ismeri a hazai piacot. Bedő Erik vezérigazgató szerint a magyar piac az alközponti üzletágban is rendelkezik helyi sajátosságokkal ■

sen jobb hang- és adatátviteli minőséget garantálva. A GSM és DECT üzemmódra egyaránt alkalmas, kifejezetten telefon-alközponti feladatok ellátására szánt készülékek piaci lehetőségeivel kapcsolatban azonban a Matávcom vezérigazgatója szkeptikusan nyilatkozott. Szerinte a GSM szolgáltatóknak nem áll érdekében a kedvezőbb tarifa biztosítása, így nehezen képzelhető el az is, hogy valamilyen formában támogassák a készülékek megvásárlását.

Ami a jövő alközponti szolgáltatásait illeti, Bedő Erik az integrált adat-, hang- és képátvitelen felül fontosnak tartotta kiemelni a munkamegosztás segítésére irányuló rendszerek megjelenését is. Nem csupán a videokonferencia, hanem például a közös adatbázis-szerkesztés és felhasználás, valamint az intranet is éppen olyan természetes szolgáltatása lesz a jövő telefon-alközpontjának, mint az, hogy kapcsolni tudják az általunk keresett személyt.

Kétnormás készülékek – elsőként az Ericssontól

Az 1997 tavaszán egyesült két magyarországi Ericsson cég hagyományosan jó pozíciókkal rendelkezik az alközponti piacon. A cég új készüléke, a mellékszámok tekintetében alsó kategóriát képező Businessphone, már az ISDN jegyében született, így „ismeri" a korszerű digitális vonalak nyújtotta összes szolgáltatást, és természetesen a régi analóg vonalakat is csatlakoztatni képes. A vállalat tapasztalata szerint általában lényegesen több szolgáltatást nyújtanak a készülékek, mint amire valójában szükség van – azonban sohasem lehet tudni, hogy a képességek közül valójában melyeket használják majd ki az ügyfelek. Az extra szolgáltatások közül kiemelkedik a hangposta, a differenciált tarifaszámlálás és a szünetmentes tápegység – ezek a szolgáltatások a legkeresettebbek.

A vezeték nélküli elérést nyújtó megoldásokban élen jár az Ericsson, de a hazai eladási adatok finoman szólva is erősen visszafogott érdeklődésre utalnak. A szakemberek tapasztalata szerint az ügyfelek megértik a DECT-rendszer nyújtotta előnyöket, azonban túl drágának találják azokat. Az Ericsson korábban Freeset névre hallgató, azóta Business Cordless Telephone-ra keresztelt rendszere szervesen illeszkedik az alközpontokhoz, akár analóg csatlakozás, akár integrált megoldás formájában. A méretek miatt azonban a többlet-szolgáltatással rendelkező integrált megoldás esetében sem tudhatja azt egy kis telefon, mint a nagy, asztali készülékek. A DECT iránti visszafogott érdeklődés Magyarországon elsősorban – mint sok minden más is – a GSM mindent elsöprő sikerének számlájára írható. Pedig a nagy, ipari felhasználók tapasztalatai szerint egy vállalati vezeték nélküli alközponti rendszer már néhány hónap alatt megtérülhet azáltal, hogy a munkatársak mindig elérhetőek.

Világelső volt az Ericsson a GSM-DECT dualband készülékek gyártása területén. A svédországi gyárban le is gyártottak néhány ezer darabot, de ezek egyelőre csak a svéd TELIA hálózatában működnek, külföldön nem kerülnek kereskedelmi forgalomba. Annyi bizonyos, hogy az irodai DECT-hálózat mellett a GSM-et is használni képes mobil készülékek ára igen magas lesz. Ha a rádiótelefon-szolgáltatók részéről nem is várható el a készülékek szubvencionálása, a vállalatok számára azonban biztosan hamar megtérül egy ilyen jellegű beruházás.

Az Ericsson idejében felismerte, hogy a beszéd-kapcsolat megteremtése mellett az integrált beszéd és adatátvitel megjelenésére is reagálni érdemes. Ezért dobták piacra például az MD110 alközpontokhoz csatlakozó új adatátviteli illesztőt. Ez a berendezés dinamikus sávszélesség-allokációt tesz lehetővé, vagyis az igényeknek megfelelően osztja szét egy csatornán a rendelkezésre álló sávszélességet. Több alközpont összekötéséhez ideálisan alkalmazható ez a megoldás. Az országosan több telephellyel rendelkező intézmények informatikai hálózatát egységesen köti össze, vagyis a telefonközponton keresztül valósulhat meg akár az adatforgalmazás is. Az adatforgalom irányításáért felelős routert az alközpontba beépítették, ezáltal lényegesen olcsóbb a teljes rendszer – és a menedzselés is egyszerűbben oldható meg.

Kicsiben a legnagyobb

A Panasonic alközpontjaival vezető helyezést ért el a kisebb, 30 mellékállomás alatti igénnyel rendelkező vállalatok piacán. Ez elsősorban annak köszönhető, hogy megfelelő ár/teljesítmény arányt tudott elérni már a 4 fővonalas központok esetében is. A Panasonic a kisvállalkozások számára is elérhetővé teszi a telekommunikáció alapvető fontosságú eszközeit, a telefon-alközpontokat.

A Panasonic modul rendszerű alközpontjai igazodnak a jelenlegi szükségletekhez, ugyanakkor az üzlet növekedésével párhuzamosan bővíthetőek. Az alközpontok minden, fővonalra is illeszthető készüléket képesek kezelni, a telefontól kezdve a faxon, üzenetrögzítőn és modemen át egészen a vezeték nélküli telefonokig. A kis és nagyvállalkozások számára egyaránt fontos szolgáltatásokat kínálnak a Panasonic készülékek. Ezek közé tartozik a fővonalkérés tiltása, vagyis a telefon „lezárása" azért, hogy a felhasználó távollétében senki se férhessen a készülékhez. A távhívás korlátozása során programozással korlátozhatjuk a mellékállomásokról hívható telefonszámok körét, ezzel a megoldással hatékonyan csökkenthetőek a telefonhasználat költségei. Szintén a költségmegtakarítást szolgálja az egyedi, részletes híváslistának – a mellékállomásokon lebonyolított hívások naplójának – a készítése. A készülékekhez kaputelefon és ajtózár-távműködtető is csatlakoztatható, ezzel szükségtelenné válik a külön célkészülékek használata. A mellékállomáson az alközponton belüli hívásokhoz szöveges üzenetek helyezhetők el, amelyben a távozó felhasználó megadhatja például a távollétének okát, visszaérkezésének várható időpontját stb. További extra szolgáltatások is rendelkezésre állnak, mint például az időzített emlékeztető, amely előre meghatározott időpontban jelez, ha fontos programunk van.

A rendszer programozása rendszerkészülékkel és PC-vel is megvalósítható, ez utóbbihoz azonban speciális szoftver szükséges. Egy opcionális kártya segítségével távolról, modemen keresztül is programozható a telefonközpont. Ha nem rendelkezik a felhasználó ISDN vonalakkal, akkor is használhatja a beválasztás funkciót, ehhez azonban egy opcionális DISA kártyával kell kiegészíteni az alközpontot.

A KX-TD1232CE típusjelű alközpont olyan Euro-ISDN egységgel bővíthető, amely kettő, vagy hat ISDN alapcsatlakozás fogadására alkalmas. A kibővített rendszer így hibrid alközpontként funkcionálhat, vagyis analóg és digitális vonalakat egyaránt befogad. Az ISDN szolgáltatások közül támogatja a közvetlen beválasztást, a hívófél-azonosítást, a hívástiltást, a díjközlést és az adatátvitelt is. A készülék alapkiépítésben nyolc fő- és tizenhat mellékvonal kezelésére képes. A mellékállomások mindegyikén egy normál telefon és egy digitális rendszerkészülék üzemelhet egymástól függetlenül, saját hívószámokkal.

Az alapkiépítés négy fővonallal és kétszer nyolc, vagy kétszer tizenhat mellékkel bővíthető. Két rendszer is összekapcsolható, így maximálisan 24/128-as kiépítés érhető el.

KERN C. S. KERN COMMUNICATIONS SYSTEMS

Egynapos tanfolyamok hálózati szakembereknek
1997 szeptember 29 - október 14.

LAN és WAN hálózati tanfolyamok

Az alábbi témákban és időpontokban:

	szeptember 29.
	szeptember 30.
	október 1.
	október 2.
	október 3.
	október 6.
	október 7.
Modemek világa (alapoktól a részletekig)	október 8.
Távoli munkavégzés és adatátvitel telefonhálózaton keresztül	október 9.
Vállalati hálózatok felépítése, tervezése	október 10.
INTRANET	október 13.
A World W vállalatunk	október 14.

Elméleti és gyakorlati oktatás!
Aktuális és magas szintű ismeretek

Tanfolyamaink díja: 16.800 Ft/fő/nap

Bővebb felvilágosítás és jelentkezés:
Kovács Péternél tel: 185-3994, tel/fax.: 166-1520
1114 Budapest, Szabolcska M. u. 5.
peter.kovacs@kern.hu http://www.kern.hu

Rendszerintegrátorok, viszonteladók figyelem!

ÓRIÁSI ÁRZUHANÁS a CROWN-TECH-nél

Hálózati termékeink **ÚJ ÁRLISTÁJA** most még több profitot hoz Önnek.

Kérje árlistánkat telefonon, vagy www.crown-tech.hu

CROWN-TECH
1118 Budapest, Pannonhalmi út 35.
Tel.: 319 2995, 319 2996, 319 2997,
Fax: 319 3326, Support Center: 319 3327
E-mail: crowntec@hungary.net

MI VAN A POSTÁS TÁSKÁJÁBAN ?

Semmi,

HA ÖN SZABVÁNYOS ELEKTRONIKUS LEVELEZŐ RENDSZERT HASZNÁL!

Elektronikus üzenetkezelő rendszerek,
csoportos munkavégzést támogató szoftver eszközök,
szabványos névtár szolgáltatás és elektronikus adatcsere termékek
az LNX-től.

LIAS-NETWORX HÁLÓZATINTEGRÁCIÓS KFT.
A KFKI SZÁMÍTÁSTECHNIKAI CSOPORT TAGJA

Részletes információt kérek a következőkről:

.....
.....
.....

Keressenek fel személyesen: ☐
INFOLYAM című újságjuk küldését kérem: ☐

Név: .....
Munkahely: .....
.....
Cím: .....
Telefon: .....
Fax: .....
E-mail cím: .....

1135 Budapest, Hun u. 2.
Tel.: (1) 266 0707
Fax: (1) 266 0787
Internet: info@lnx.hu

Az SZKI Kommunikációs Kft.

ISDN megoldások teljeskörű szállítását kínálja partnereinek:

ISDN
RVS
OSITRON

Alkalmazás szállítása, telepítése
Alapcsatlakozás kiépítés ügyintézése
Internet, intelligens irodai és hálózati megoldások

Tervezés Tanácsadás Kivitelezés Oktatás

AVM

1994 óta az AVM-mel változatlanul az ISDN piacon.

MATÁV Hivatalos viszonteladó

Az **SZKI Kommunikációs Kft.** a MATÁV hivatalos viszonteladója.

1011 Budapest, Iskola u. 8.
Tel: 214-4420 Fax: 214-4418

BCN
Business Communications Networks Ltd.

1021 Budapest, Hűvösvölgyi út 54.
Telefon: 391-4000, Fax: 391-4001
e-mail: info@bcn.hu

BCN-ONLINE™ HOZZÁFÉRÉSI CSOMAGOK
Egyéni, kisirodai és vállalati kommunikációhoz

KULCSRAKÉSZ ISDN ÉS INTERNET MEGOLDÁSOK

MATÁV Hivatalos viszonteladó

PROFESSZIONÁLIS BESZÉD-, ADAT- ÉS KÉPÁTVITEL EGYETLEN FORRÁSBÓL A LEGJOBBAKTÓL

MOTOROLA Information Systems Group
3Com
WINNOV
AVM
ASCEND
TELES AG
NETMANAGE

HÍREK
az őszi tanfolyamokról:

A Westel 900, a BCN és a BME kooperációjában megalakult a
WESTEL AKADÉMIA !

Az ittk bővített programja, és a Westel Akadémia tanfolyamai októberben indulnak.
Kérjen részletes információt!

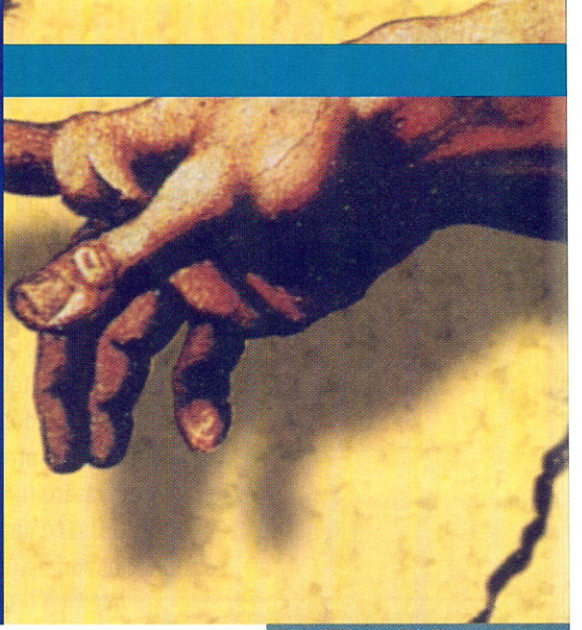
VIDEOKONFERENCIA A VILÁG VEZETŐ GYÁRTÓJÁTÓL

PictureTel®
"Anywhere. Now."

A PC-S MEGOLDÁSOKTÓL A PROFESSZIONÁLIS RENDSZEREKIG (ISDN, LAN, ATM)

videokonferencia rendszerek bérlése
videokonferencia-terem bérlése
többhelyszines megoldások

97/9
web építők lapja
web mester



Hirdetés az Interneten

második rész

Szalaghirdetések

A Business Online június-júliusi Webmesterében (97/7) felvázoltuk a saját web-kikötő, valamint a kapcsok szerepét, és ígéretet tettünk, hogy a folytatásban a web-hirdetési termékek és módszerek egyikét-másikát vesszük szemügyre. Arról is szó volt, hogy minden új dolog kapaszkodót keres a régi, megismert világban, így szinte törvényszerű, hogy a legelterjedtebb web-hirdetési eszköz valójában nem új, hanem hagyományos megoldás.

A szalaghirdetések a már nyomtatott és sugárzott médiában bevált hagyományos CPM hirdetési modellt alkalmazzák. *(CPM – mint azt az első részben leírtuk – az ezer hatásra vetített költség, azaz a cost/thousand impressions rövidítése).* Ezek a szalaghirdetések messze a legelterjedtebb eszközei a web-hirdetésnek, a legtöbb reklámmal foglalkozó vállalkozás ezt a formát találta a legmegfelelőbbnek. Ezek a hirdetések mini reklámtáblákra hasonlítanak, amelyekbe úton útfélen belebotolhatunk az információs szupersztrádán, általában vízszintesen elnyúló téglalap alakú grafikák, képek, amelyek a web-oldalak tetején jelennek meg, akár GIF, JAVA vagy SHOCKWAVE formában. A hirdetés általában tartalmaz szöveget is, egy szlogent, a hirdető nevét és Internet-címét. Ha a látogató elég megkapónak találja, rákattint a hirdetésre, amely aktiválja a beépített kapcsot, és elvisz a hirdető oldalaira.

Azt, hogy melyik hirdetés hova kerül, a kikötő tulajdonosa a hirdetővel kötött szerződés, az alkalmazott technológia, a látogatók összetétele és más tényezők figyelembe vételével eldönti el.

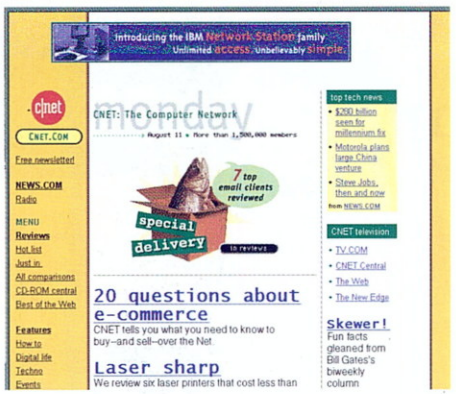
Amennyiben az oldal még egyszer letöltésre kerül, míg a tartalom ugyanaz, a beillesztett hirdetés akár más is lehet, amelyet egy háttérben futó program kezel, így lehetővé válik, hogy ugyanahhoz az oldalhoz több hirdetés is tartozzon. Az oldal újbóli letöltését nem szabad összetéveszteni a gyorsítótárból (cache) való betöltéssel, ami például akkor fordul elő, ha a látogató a „Back" gombot nyomja meg a böngészőn. Ekkor az oldal a gép saját merevlemezéről töltődik be, nem pedig a Világhálóról.

Minden olyan alkalmat, amikor az oldal letöltődik, látogatásnak nevezzük. Ha a letöltött oldal hirdetést is tartalmaz, akkor hatásról (angolul impression, ahogy azt a hagyományos médiában is nevezik) beszélünk. A látogatások és a hatások száma nem feltétlenül azonos, hiszen nem minden oldal tartalmaz hirdetést, viszont lehet olyan oldal is, amelyen többet is találunk.

Itt jutunk el a leltárkezelés, kiosztás, nyomon követés és rotáció fogalmakhoz. A hirdetés legfőbb célja, hogy minden emberhez ízlésének megfelelő üzenetet továbbítson, vásárlási szoká-

sait figyelembe véve, a leghatékonyabb gyakorisággal. Egyszóval egyénekre, személyre szabott kampányt kell útjára indítani.

A kiszolgáló-oldalon a legtöbb web-kikötő szoftvercsomagot használ a hirdetés-elosztásra, amely megadott séma alapján egy leltárlistából képes a hirdetéseket működés közben kiosztani. Séma alatt azt a feltétel- és szabályhalmazt értjük, ami alapján eldől, hogy melyik hirdetést mikor jeleníti meg a program. Ilyen programot lehet készen vásárolni – gyártó például a **Net Gravity,** a **Bellcore** vagy az **Accipiter** – és készülhet házon belül is: a **Hotwired** és a **CINET** ilyet használ. A hirdetéseket kezelő szoftver minőségének, rugalmasságának és megbízhatóságának fontossága egyértelmű: könnyebben értékesíthető az a reklám, amely konkrét vevőkört céloz meg, és ellenőrizhető szolgáltatást nyújt.



A bizonyos vevőkört megcélzó hirdetők meghatározott kritériumok alapján választhatják ki, hogy mely üzenetet kihez juttassanak el. Ez lehet az Interneten való hirdetés legnagyobb erőssége: lehetőség a hallgatóság megválasztására. A vállalkozások biztosak lehetnek benne, hogy a hirdetést kik fogják olvasni, és ennek alapján állíthatják össze és indíthatják útjára a kampányt.

TÉNYEZŐK, AMELYEK A STATISZTIKÁT ELFERDÍTHETIK

A megbízhatóság fontos szempont a hirdetők számára. Mivel hirdetés forgalmazásának mérése a központi gépen történik, figyelembe kell venni azokat a tényezőket, amelyek miatt eltérhet az oldalt olvasók és az oldalt letöltők száma.

Ez azért fordul elő, mert mind az Internet szolgáltatók mind pedig a böngészőprogramok a web-oldalakat gyorsítótárakban – egy ideiglenes helyen a számítógép merevlemezén – tárolják. Erre azért van szükség, hogy a felhasználók gyorsabban érhessék el a gyakran látogatott web-oldalakat, és ennek megfelelően a hálózat forgalma is csökken. Miután egy oldalt a felhasználó letöltött, az a gyorsítótárba kerül , így a továbbiakban azt akárhányszor újra és újra megtekintheti. Emiatt természetesen egy oldalt sokkal többször is megnézhetnek anélkül, hogy ezt a kiszolgáló gép regisztrálni tudná. A másik ilyen gyorsító megoldást az úgynevezett offline böngészők nyújtják, mint például a **Freeloader,** amely egy robot (angolul agent) segítségével megadott kikötők akár egész tartalmát is lemásolja a szörföző merevlemezére, ahol az illető saját tempójában, kényelmesen akárhányszor átolvashatja anélkül, hogy fizetnie kellene a kapcsolattartás költségét. Ellenkezőleg, az is sokszor megtörténhet, hogy – habár több száz oldalt is letölt a böngésző, amit a kiszolgálógép regisztrál – a felhasználó nem olvas el minden oldalt, így a hirdetéseket sem látja.

A legtöbb böngészőprogram lehetőséget nyújt a képek letöltésének kikapcsolására az oldal megtekintésekor. Azok a felhasználók, akik lassú kapcsolattal rendelkeznek, ki is használják ezt, hiszen ezzel jelentősen felgyorsítják a kívánt információ elérését. Persze így a hirdetések sem jutnak el hozzájuk. Felmérések bizonyítják, hogy bár a felhasználók folyamatosan korszerűsítik eszközeiket, de a probléma még így is fennáll. A becslések különböznek abban, hogy mekkora eme felhasználók aránya, de a lényeg, hogy ez lecsökkenti a ténylegesen forgalmazott hirdetések számát. Ráadásul léteznek már olyan programok, amelyek képesek a web-oldalakon található hirdetések kiszűrésére. Jó példa erre a **PrivNet Inc. Internet Fast Forward** elnevezésű programja, amely adatbázist és mesterséges intelligenciát is használ a hirdetések eltüntetésére a letöltendő oldalaknál. Habár ma még nem elterjedt ez a technológia, nem tudható, hogy az ilyen termékek mennyire válnak majd közkedvelté.

Amennyiben egy oldal nagyobb terjedelmű, mint a böngésző területe, vagy a hirdetés a lap alján helyezkedik el, nagy a valószínűsége, hogy a látogató hamarabb tovább fog állni egy újabb oldalra, még mielőtt megtekinthetné a hirdetést. Ez csökkenti a hirdetés valós értékét.

Sokszor előfordul, hogy az oldal letöltésekor nem töltődik be minden kép helyesen, vagy nem látszik megfelelően az oldal minden része. Az esetek döntő többségében valószínűleg a felhasználó gépében van a hiba (konfigurációs-, memória-beállítások, vagy más technikai tényezők). A végeredmény itt is az, hogy habár a kiszolgálógép elküldöttnek regisztrálja a hirdetést, az mégsem ér el a felhasználóhoz.

A szörfözőnek módjában áll bármikor megnyomni a böngészőprogram „Stop" vagy „Back" gombját, vagy egy linken keresztül továbbállni, anélkül, hogy maga a hirdetés letöltődne. A legtöbb hirdetés-kezelő rendszer ezt nem képes felismerni és megakadályozni. Ez főleg akkor fontos tényező, ha a hirdetés túlméretezett, és sokáig tart a kép letöltése.

Az **I/PRO** egy 500 emberen végzett tanul-

mány alapján rámutatott, hogy a szörfözők 42 százaléka soha nem nézi meg a hirdetéseket. Mi is tudjuk, hogy már a szemünk is „kifejlesztette" azt a tulajdonságot, hogy elkerülje e hirdetéseket. Persze ez elkerülhető érdekes és figyelemfelkeltő reklámok tervezésével.

Ezeket a tényezőket mind szem előtt kell tartani a hirdetési stratégia kialakításánál, és ezek mérlegelésével kell eldönteni, hogy nekünk mennyit ér meg egy ilyen reklám, mit kaphatunk a pénzünkért.

RÁKATTINTÁS

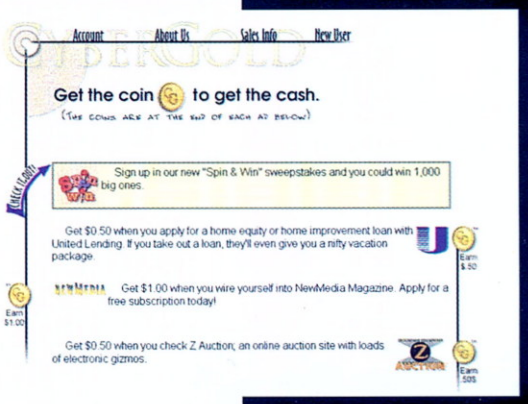
A rákattintás egy említésre méltó modell a hirdetés árának kialakításánál. Ennél csak a tényleges rákattintásokat veszik figyelembe. Ilyenkor az érdeklődő már konkrétan el is jut a hirdető kikötőjébe, vagy az általa meghatározott helyre. Itt a lehetőséget nyújtó helynek konkrétabb a feladata: el kell elérni, hogy a felhasználó figyelmét felkeltse a hirdetés, és kövesse a kapcsot. Ezt több külső tényező is befolyásolhatja, például, hogy mennyire kreatív egy hirdetés, milyen gyakran tűnik fel (egy átlagos felhasználó hányszor találkozik vele szörfözés közben), és hogy mi az oldal tartalma, ahol megtalálható.

Az I/PRO és a **DoubleClick** legutóbbi felmérése szerint az átlagos rákattintási arány 2.1 százalék, habár ez sok tényezőtől függ.

Tavaly májusában ugyan a **Procter & Gamble** nagyszabású szerződést kötött a **Yahoo!**-val ezen az alapon, ez a modell mégsem vált olyan elterjedté, mint a korábban említett séma.

A rákattintásos elgondolás alternatívájával a **Riddler** oldalain találkozhatunk. A látogatók díjakat nyerhetnek „tőkéjük" növelésével, amelyet sikeres játékuk eredményeképpen szerezhetnek a kikötő valamelyik játékán játszva. Ráadásul a nyeremények sem rosszak: a Riddler már néhány autót is kiosztott. Az egyetlen kitétel, hogy a játszani kívánó látogatóknak meg kell nézniük egy oldalt, amin hirdetés van. Ily módon a rákattintási arányszám valóságosan 100 százalék (habár ezek a kattintások nem vezetnek a hirdető kikötőjére).

A **CyberGold** a rákattintás fogalmát még ennél is tovább fejlesztette. A cég filozófiája szerint – mivel a célzott közönség figyelmének elnyerése értékes a hirdető számára – pénzt kell adni az embereknek a látogatásért. A hirdetők nyilván fizetnek a hirdetésért és a különbség a vállalkozás nyeresége. A részvételhez meg kell adnunk adatainkat, így lehetővé válik, hogy személyre szabott hirdetéseket olvassunk.



Ez esetben minden egyes végignézett hirdetésért 50 centet kapunk, és amint az összeg eléri a 20 dollárt, a cég fizet. A felhasználó adatainak birtoklása háromszorosan is értékes: a hirdető kiválaszthatja azt a csoportot, amelyhez az információját el akarja juttatni, segít hogy a felhasználó az őt érdeklő anyaghot megkapja – élményhez jusson, kötődjön a helyhez –, és nem utolsó sorban az előző kettő eredményeképp a CyberGold sokkal értékesebb terméket tud kínálni ügyfeleinek, mert mint ahogy azt már hangsúlyoztuk, a cél az, hogy értékes szolgáltatást kapjon a megrendelő.

GOMBOK

Másik elterjedt hirdetési mód a Weben az oldalakon megjelenő „gombok" (button) értékesítése. A CINET például a **Netscape Navigator** és az **Internet Explorer** böngészőket, a **Macromedia Shockwave** termékét, és a **PointCast** kliensét reklámozza ilyen módon. Eme cégek mindegyike tiszteletdíjat fizet a CINET-nek, hogy megjelenteti oldalain a gombokat, amelyről – ha rákattint a felhasználó – el lehet jutni a termék-oldalakra, ahonnét pedig letölthetőek a programok. Direkt marketing ez a javából!

KULCSSZAVAK

Meghatározásuk szerint a kereső-szerverek (**search engine**) nem tesznek mást, mint a felhasználó által megadott kulcsszavak alapján tartalmi keresést végeznek a Weben. Mivel a hirdetések a keresések eredményével együtt jelennek meg, ezek a cégek lehetővé teszik, hogy a hirdetők kulcsszavakat *„vásároljanak meg"*, így a hirdetések akkor tűnnek fel, ha a felhasználó egy bizonyos – a megvásárolt – szót kerestet. Természetesen a megvásárolt szavak valamilyen módon kapcsolatban állnak a céggel, illetve a reklámozott termékkel, szolgáltatással. Az **Infoseek** és a Yahoo! havi ezer dollárt számláz egy-egy ilyen kibérelt kulcsszó után.

...a szörfözők 42 százaléka soha nem nézi meg a hirdetéseket...

Az animáció is hatásos lehet. Az I/PRO és a DoubleClick közelmúltban végzett felmérése szerint egy animáció hozzáadása valamelyik egyszerű képhez akár 25 százalékkal is megnövelheti az esélyét annak, hogy rákattintanak. Sikeresnek vélt technikának tartják még például annak a szuggesztív felhívásnak a használatát, hogy „Kattintson ide!". Ez bizonyítottan 18 százalék esélynövekedést eredményez. Az olyan kérdések, mint például *„Tekintsen le. Nincs szüksége cipőre?"* plusz 16 százalékot, a cselekvésre való felhívás *(„Látogasson meg most!")* pedig 15 százalékot jelentenek.

Valószínű, hogy a hirdetésekre specializálódott vállalkozások új és új ötleteket, szolgáltatásokat fognak ajánlani, amelyek eltérőek lesznek tartalmukban, formájukban, technikájukban – minden bizonnyal rengeteg alternatíva fordul majd elő –, de erre szükség is lesz, hiszen a hirdetések száma minden bizonnyal növekedni fog.

„OFFLINE" HIRDETÉSEK

A szalaghirdetések alternatívája az „offline" hirdetések értékesítése lehet. Erre a legjobb példa a PointCast Network. A PCN személyre szabott híreket szolgáltat képernyőkímélőre hasonlító kliens-programján keresztül, amely egyszerűen és ingyen felinstallálható bármely PC-re. Mialatt a hírek megjelenítésre kerülnek, a képernyő szélén hirdetéseket olvashatunk (30 másodperces animált spotokat). Ezek a hirdetések, mint fájlok letöltésre kerülnek, és a felhasználó egyszerűen rájuk kattintva eljuthat a cég web-kikötőjére.

Itt szintén nagy előny a hirdetők szempontjából, hogy személyre szabják az információ eljuttatását attól függően, hogy a felhasználót milyen témájú hírek érdeklik. A PointCast felméréseket végez, és az alapján meg tudja állapítani a tényleges kapocskövetések számát, és ennek megfelelően alakítja ki árait: kedvezményeket nyújt a hirdetőknek ez egy ideális megoldást kínálva. Ráadásul ezeknek a hirdetéseknek „háttérsugárzásuk" van, mint például a rádiónak, ugyanakkor aktívan szem előtt vannak, amikor a felhasználó a híreket olvassa. Így a vállalkozások szívesen fizetnek azért, hogy az ő logójuk forogjon a monitorom sarkában, amíg én telefonálok. A PointCast-nak jelenleg ötven ügyfele van, és ezekből a hirdetésekből az év végéig hárommillió dollár bevételt remél.

TÁMOGATOTT TARTALOM

Ezzel az új stratégiával a Hotwired jelent meg először a piacon, ők úgynevezett „mikro-site"-okat készítettek hirdetőik támogatásával. Az ilyen oldalak kevésbé tolakodóak, mint a szalaghirdetések, és reményeik szerint nagyobb az esély arra is, hogy a szörfözők szorosabban tudják a tartalmat és a hirdetőt társítani. Példaképpen a Hotwired készített egy site-ot **DREAM JOBS** (Álom Állás) néven a **DOCKERS** támogatásával, amely azt sugallja, hogy álmai munkahelyén csak Dockers ruhát viselhet az ember.

A legjobb példa, a mindenki számára hasznos szolgáltatásról – véleményem szerint – a **PHYSICIANS' ONLINE.** A vállalkozás bevételeinek nyolcvan százalékát támogatásokból és hirdetésekből gyűjti. A Physicians' Online a világ vezető orvosi információs és kommunikációs hálózata. Összeköti a világ orvosait és a legfrissebb, napra-, sőt órárakész információt szolgáltatja web-eléréssel és közvetlen kapcsokkal más egészségügyi szervezetekhez. Az ennyire célzott kör valóban vonzó piac lehet egy gyógyászatban érdekelt vállalkozás számára.

DIREKT E-MAIL ÉS A „PUSH" SZOLGÁLTATÁSOK

A direkt E-mail megoldást számtalan vállalkozás alkalmazza azzal a céllal, hogy a felhasználóinak figyelmét állandóan termékére irányítsa. A web-kikötők tulajdonosai számára fennáll a lehetőség, hogy megfordítsák a tradicionális, úgynevezett „pull" (húzni, itt: letöltés) eljárást, amely elterjedt az Internet-szörfözés világában. Ez azt jelentette, hogy a felhasználónak kellett böngésznie a tartalom után. Ehelyett megjelent a „push" (tolni, itt: sugározni) megoldás, amelynek keretében a kikötők megszerzik a látogatók E-mail címét, és folyamatosan tájékoztatják őket az újdonságokról, akciókról, például rendszeres hírlevél formájában.

Ezenkívül a kikötők tulajdonosai el is adhatják ezeket a felhasználókra vonatkozó információkat olyan marketing-vállalkozásoknak, amelyek ezt direkt marketing kampányok alkalmával használják fel. Habár nemrég a netiquette (az internetes etikett) még elmarasztalta volna az E-mail címek ilyen szintű kihasználását, mára a felhasználók egyre lelkesebben fogadják ezeket az információkat. Természetes, hiszen ezzel energiát és időt takaríthatnak meg: nem szükséges állandóan ellenőrizniük a változásokat kedvenc oldalaikon, mert minden újdonságról értesítést kapnak.

Nyilvánvalóan minden kikötőnek előzetesen meg kell kérnie az engedélyt eme levelek elküldésére, hiszen a már említett spamming vádját senki nem vállalja fel szívesen. A személyre szabott információhoz jutás vágya, amely egyre több emberben él a már szinte átláthatatlan méreteket öltött Interneten, sok szoftver céget sarkallt arra, hogy a „push" technológiát kiaknázva felhasználóbarát terméket juttathasson el az Internet-közösséghez.

Egy másik variáció a témára a **Juno Online Services** kezdeményezése, amely ingyenes E-mail elérést (ingyen telefonkapcsolattal az Egyesült Államokban) biztosít minden ügyfelének, aki hajlandó megadni adatait egy regisztrációs lap kitöltésével. A Juno saját levelezőprogramját kell használnunk, amely a levelek letöltése alatt hirdetéseket szolgáltat. A hangsúly itt is a tudatosan megcélozható vevőkörön van.

HIRDETŐHÁLÓZATOK KIALAKULÁSA A WEBEN

Több ezer eltökélt kikötő van a Weben, és mind rendelkezik potenciális látogatókörrel – még ha ez esetleg nem is jelentős –, amelyet fel tud ajánlani a hirdetőknek. Az ilyen, egymástól ugyan eltérő kikötők hálózatba szerveződése nagyban felerősítheti azok versenyképességét. A vevőnek, aki ez esetben a hirdető, az a legkényelmesebb, ha beszerzéseit a leghatékonyabban, a legkisebb forrásból tudja kielégíteni, és egy így felépített hálózat remek elosztórendszerként működhet. Így idő és pénz takarítható meg, sőt az áringadozás is kiküszöbölhető, ami szintén nem érdektelen a megrendelő szempontjából.

Egyetértek a **Forrester Research** állításával, amely öt különböző hirdetési hálózat kialakulását jósolja meg:

1. A fent említett hirdetőhálózatok, amelyek széles skálán mozgó igényeket képesek kielégíteni (hírek, szórakozás, sport, egészségügy, pénzügy);

2. Földrajzilag egybe tartozó web-alapú helyi hálózatok, amelyek inkább a helyi tévére, rádióra hasonlítanak apróhirdetések és helyi vállalkozók hirdetéseinek forgalmazásával;

3. Személyre szabható információt sugárzó hálózatok, mint amilyen a PointCast is. ők értékes lehetőséget nyújtanak: elérésük van a felhasználó munkaasztalához;

4. Tartalomszolgáltatók, akik érdekes információt szolgáltatva közkedveltek és sűrűn látogatottak, így nem okoz nekik gondot a tartalom és a hirdetés társítása;

5. Navigációs központok, mint például a kereső-szerverek, amelyek valóban nagy forgalmat bonyolítanak.

Bár az Interneten megtalálható hirdetési modelleket körültekintően végigjártuk, egy ilyen lista soha nem lehet teljes. Amikor már úgy látszik, hogy az egyik megoldás a többit kiszorítva egyeduralkodóvá válik, akár másnap megjelenhet egy merőben új elgondolás, amely arra késztetheti a piaci szereplőket, hogy komolyan átgondolják eddigi stratégiáikat, és merjék felvállalni akár a váltással járó kényelmetlenségeket is annak reményében, hogy az új technológia saját vállalkozásukat is előbbre viszi • Balogh Attila Balázs bab@hwg.org

A személyre szabott információhoz jutás vágya, egyre több emberben él.

Kapcsok a cikk első két részében:

Absolut Vodka: http://www.absolutvodka.com/
Absolut Kelly: http://www2.absolutvodka.com/cgi-bin/fortune
Accipiter: http://www.accipiter.com/
Bellcore: http://www.bellcore.com/
CINET: http://www.cnet.com/
Clinique: http://www.clinique.com/
CyberGold: http://www.cybergold.com/
Dream Jobs: http://www.hotwired.com/dreamjobs/
Dockers: http://www.dockers.com/
DoubleClick: http://www.doubleclick.net/
ESPNET SportsZone: http://espnet.sportszone.com/
Excite: http://www.excite.com/
Forrester Research: http://www.forrester.com/
HotWired: http://www.hotwired.com/
I/PRO: http://www.ipro.com/
Infooseek: http://www.infoseek.com/
Internet Explorer: http://www.microsoft.com/ie/
Juno Online Services: http://www.juno.com/
Lycos: http://www.lycos.com/
Macromedia Shockwave: http://www.macromedia.com/shockwave/
MSNBC: http://www.msnbc.com/
Net Gravity: http://www.netgravity.com/
Netscape: http://www.netscape.com/
Netscape Navigator: http://home.netscape.com/comprod/mirror/
PC Meter: http://www.pcmeter.com/
Physicians' Online: http://www.po.com/
PointCast: http://www.pointcast.com/
PrivNet Inc.: http://www.privnet.com/
Procter & Gamble: http://www.pg.com/
Riddler: http://www.riddler.com/
Yahoo!: http://www.yahoo.com/
ZD Net: http://www.zdnet.com/
Webcrawler: http://webcrawler.com/

További információ a szalaghirdetésekről:

Link Excange: http://www.linkexchange.com/compare.html
Who's Marketing Online: http://www.wmo.com/Articles/Banners/Build.html
ROL Society: http://www.sharat.co.il/teneta/banners/known.html
White Palm: http://www.whitepalm.com/fourcorners/

a „0%-os lízing finanszírozási konstrukció IBM PC szerverekre” megoldás

0%
LÍZING
finanszírozás
RAIFFEISEN
Unic-Lízing
közreműködésével*

INGYEN
2,16-13GB HDD
modelltől függően

NetFinity
rendszermenedzsment

.domino
Lotus Notes server

intel inside
PENTIUM PRO PROCESSOR

Az IBM PC Server család általános jellemzői:

- 1x, 2x, 4x 200 MHz Pentium® Pro processzor
- ECC memória védelem
- Wide Ultra SCSI technológia
- Hot Swap Raid diszkes alrendszer
- 3 év garancia

További információért
hívja a (36-1) 345-0500-as
telefonszámot!

Akciónk minden 200MHz-es Pentium® Pro processzoros modellünkre érvényes!

*A finanszírozási konstrukció igénybevételéhez a RAIFFEISEN Unic-Lízing eseti hozzájárulása szükséges

Az Intel Inside logo és a Pentium® az Intel Corporation bejegyzett védjegye

IBM
Nagy megoldások egy kis bolygónak

Információs TÁRSADALOM (I.)

Hogy milyen lesz az információs társadalom és hogyan kell rá felkészülni, arról sokat és sokfelé vitatkoznak.

Ezeket a vitákat, konferenciákat többek közt az ENSZ szervezetei is támogatják, mint például az UNESCO. Egy ilyen vitanap Budapesten is lezajlott, ahol viszonylag szűk körben lenyűgöző előadások, érdekes hozzászólások hangzottak el, mindenképpen elég izgalmasak ahhoz, hogy belőlük részleteket a Business Online olvasói is megismerjenek. Az alábbiakban az UNESCO-t képviselő Philippe Quéau előadását, valamint az hozzá kapcsolódó észrevételeket ismertetjük. Az előadás-ismertetőt Z. Karvalics László szerkesztette, az azt követő vitát Barci Győző foglalta össze. Quéau az info-etika felé vezető út négy összetevőjét – a politikai, szociális, kulturális és etikai tényezőket – tekintette át

PHILIPPE QUÉAU: AZ INFO-ETIKA FELÉ

A kultúra oldaláról egy új írásmód és egy új nyomtatási mód megjelenésének vagyunk tanúi. Az új írásmód a digitális írásmód, az új nyomtatási mód pedig az Internet. Kulturális szempontból mindez új létezési módként, a hálózathoz való új viszonyulási módként fordítható le. Egyes pszichológusok, filozófusok odáig merészkednek állításaikkal, hogy a Neten, a hálózaton való jelenlét az ember egész gondolkodásmódját átformálja, a digitalizálás tulajdonképpen új formalizációt, fokozottabb absztrakciós készséget illetve magatartást jelent. Közelebb vagyunk az életünkben az ábrázolt valósághoz, mint a valóság ábrázolásához. Hogy Teilhard de Chardin kifejezését használjam, egy új nooszféra kialakulásának vagyunk tanúi. A matematizálódás, a digitalizálódás következtében egyre inkább a világ absztraktabb, ábrázoltabb részében kezdünk élni.

Szociális szempontból úgy jellemezhetnénk az információs társadalom kialakulását, hogy egyre inkább dematerializálódik a világ, az élet. Sőt delokalizálódik, deterritorializálódik. Új szakadék alakul ki a gazdagon és a szegényen informált helyek, emberek, csoportok között. De nemcsak új szakadékok, hanem új kapcsolódási módok is létrejönnek: földrajzilag egymástól igen távol eső országok virtuálisan közel kerülhetnek egymáshoz. Voltaképpen virtuális közösségek jönnek létre, amelyek egyre gyorsabban és hatékonyabban kapcsolódnak egymáshoz a Wall Streettől a láthatatlan kollégiumokig. De érdekes módon egy paradox jelenség is megfigyelhető: minél inkább fejlődnek ezek a virtuális közösségek, annál jobban hozzájárulnak a valóságos gettók kialakulásához. A közeli kapcsolatok kialakulásának lehetősége, amit akár dezintermediatizációnak is lehet nevezni, oda vezet, hogy az emberek és csoportjaik médiumok közvetítése nélkül lépnek kapcsolatba egymással. A deterritorializációnak olyan nemkívánatos következményei is vannak, mint pl. a szociális dömping. Franciaországban elég gyakran előfordul, hogy adatrögzítésre olyanokat alkalmaznak, akik fizikailag Mauritius szigetén vagy akár Indiában laknak, élnek. Egy francia telekommunikációs mérnök fizetéséből húsz Sri Lanka-i vagy Fülöp-szigeteki, hasonló képzettségű szakembert lehet megfizetni. Így a „rövidre zárás" a világ különböző részei közötti kapcsolatok formájában egyre inkább felgyorsul, és általánossá válik.

A politikai vonatkozások néhány éve visszatérő legjellegzetesebb jelenségei a deregularizáció, a liberalizáció, a laissez-faire. A Clinton-adminisztráció 1996. júliusában vetette fel az Internet vámmentes zónaként való kezelését. Az anyagban (Framework for Global Electronic Commerce – a globális elektronikus kereskedelem keretrendszere) az olvasható, hogy az Internetre, mint egy nem szabályozó és nem szabályozott jelenségre, piacvezérelt médiumra kívánnak tekinteni. Ez a kibernetikus tér (cyberspace) pedig vámmentes zónaként kell, hogy működjék. Érdekes módon ilyenformán a kibernetikus tér, mint egy jogot nélkülöző zóna működik a territoriális elven fölépülő valóságos világon belüli terekhez képest.

Az információ ilyen jellegű terjedése etikai kérdéseket is felvet, és elsősorban ez a tulajdonképpeni témánk. Szeretnék utalni az etika és a morál közötti – egyébként ismeretes – különbségtételre. Elöljáróban annyit kell elmondanunk, hogy az etika görög, a morál pedig latin kifejezés. Az etika egyetemesebb és elvontabb fogalom, a latin mores szóból származó morál közvetlenebb és konkrétabb jellegű. Itt most információs etikáról és nem információs morálról kívánunk eszmét cserélni, mert a kérdés az egyetemesség, a felgyorsuló mondializáció (világméretűvé válás) kapcsán vetődik fel. Egyre kevésbé lehet territoriális, kulturális, regionális módon morális elefántcsonttoronyba vonulni. A probléma tehát nemcsak etikai és jogi, hanem egyszer-

smind univerzális filozófiai kategóriává is válik. Vegyük sorra a problémákat! Az első a digitális információhoz való hozzáférés. A második a szellemi tulajdonnal összefüggő jogi kérdések. A harmadik a soknyelvűség és a kulturális sokszínűség. A negyedik kérdéscsoport az adatok bizalmassága, titokban tarthatósága, a magánélet és a biztonság különböző kérdéseivel kapcsolatos. Az ötödik kérdéscsoport az információ megőrződésével és a digitális file-okkal kapcsolatos. A hatodik kérdéscsoport arra keresi a választ, hogy hogyan készítsük elő a társadalmat erre az új környezetre.

1. A digitális információhoz való egyetemes hozzáférés szakmai-technikai szempontból egyre kevesebb nehézséggel jár. Japánban már ötéves gyerekek nyomogatnak olyan készülékeket, amelyek segítségével részint az Internetre is fel lehet jutni, részint pedig különböző képi manipulációk végezhetők el, tehát a „terminál oldaláról" nincs technikai probléma. Az Internet-technológia jellegénél fogva nem költségigényes, egyetlen telefonvonalon akár ezer egyetemi hallgatót is el lehet látni a szükséges mennyiségű tudományos információval. Az Internet-hálózat segítségével egyetlen telefonvonalra egész egyetemek, akár egész országok is rákapcsolódhatnak. (Lásd., pl. egyes afrikai országok, Tunézia példáját, de itt a szomszédban Bukarest is egyetlen Internet telefonvonallal kapcsolódik a külvilághoz.) Véleményem szerint tehát – megismétlem – a műszaki, a technikai oldal nem problematikus. Három akadály, három korlát merülhet föl: az egyik a politikai, a másik a költség-, a harmadik a kulturális korlát.

A politikai korlát abból ered, hogy egyes országok megpróbálnak gátat szabni annak a szabad információáramlásnak, amelyet az Internet jelent. Ebből sajátos ellentmondások adódnak, mert az államok ahhoz szoktak hozzá, hogy uralkodjanak a saját reális, valóságos területükön, territóriumukon, az Internet pedig végső soron képzeletbeli, helyhez nem köthető territórium. (Németországban, egy német parlamenti képviselőt fogtak perbe azon egyszerű oknál fogva, mert a saját weblapján megjelölt egy olyan helyet, amely egy terrorista elveket valló holland újsághoz vezetett). Egyéb ellentmondások is adódnak a törvénykezések szerteágazó voltából, sokféleségéből. Tennessee-ben például tilos pornográf képeket mutogatni, Kaliforniában nincs ilyen törvényi tilalom. Elképzelhető, hogy egy kaliforniai polgárt üldözni kezdenek Tennessee-ben, mert a Tennessee-belieknek pornográf képeket mutogatott. A logika világos. Hogyha elfogadjuk, hogy Tennessee-ben jogkövetkezményeknek tegyenek ki, tehát a törvény erejénél és szigoránál fogva üldözzenek egy kaliforniai polgárt, akkor ebből a logikából egyenesen következik, hogy egy afrikai állam is joggal követelheti Michael Jackson kiadatását (arra hivatkozva, hogy profanizálta a Koránt). A politikai akadályok mögött jogi akadályok, korlátok is vannak. Franciaországban például tilos úgynevezett revizionista eszméket terjeszteni (németül az Auschwitz-Lüge fogalmáról van szó), a holocaust tényét tilos fennhangon vitatni, vagy nyilvánosság előtt tagadni. Az Amerikai Egyesült Államokban viszont az első alkotmány-kiegészítés feljogosítja az állampolgárokat a teljes véleményszabadság gyakorlására, tehát az Egyesült Államokban rasszista elveket, elméleteket is szabad hirdetni. A kibertérben tehát összeütköznek az amerikai alkotmány elvei a francia elvekkel.

A pénzügyi korlátok alkotják a második nagy csoportot. Az ellentét itt voltaképpen abban áll, hogy a nagy távközlési cégek még mindig gyakorolják monopóliumaikat.

A kulturális korlátok abban foglalhatók össze, hogy a kultúra egyre inkább a képernyőn jelenik meg , tehát a papír helyett a képernyő válik a legfőbb kultúra-hordozóvá. Amíg eljutottunk Gutenbergtől Jules Ferryig, tehát a kötelező iskoláztatásig, négy évszázadnak kellett eltelnie. Reményeink szerint nem fog négy évszázad eltelni ennek a kibernetikus, virtuális kultúrának a feltűnése, megjelenése és az iskolai oktatásba való behatolása között.

2. A szerzők és a felhasználók jogai között új társadalmi egyensúly formálódik. Tavaly volt a Szellemi Tulajdon Nemzetközi Szövetségének konferenciája Genfben. Gyors előkészítés után igen élénk viták folytak, nem utolsósorban az Interneten keresztül. A könyvtárosok nemzetközi szövetségének képviselője szerint „sajátos módon meg fog szűnni a szerzői jogok támogatása és a közérdek közötti egyensúly. A szerzői jog, vagyis a copyright (az angolszász értelemben felfogott szerzői jog), túlzott támogatása saját eredeti céljával kerül ellentétbe, amely tudniillik az lett volna, hogy a tudományok és a művészetek haladását szorgalmazza". Az információ és dokumentáció nemzetközi szövetségének képviselője még ennél is brutálisabban fogalmazott: „a könyvtárak szerepe megszűnhet a társadalomról való, vagy a társadalommal kapcsolatos tudás

...a nagy távközlési cégek még mindig gyakorolják monopóliumaikat.

gyűjtésében és terjesztésében". Ezek a fejlemények azért is jelentős veszélyt rejtenek magukban, mert erőteljes érdekcsoportok, lobbycsoportok jelennek meg a nyilvánosságban, és ez a szerzők és felhasználók közötti egyensúly felbomlásával fenyeget.

Az adatbázisokkal kapcsolatban egy új jogrend van kialakulóban, egy sui generis jogrend. Március 11-én az Európai Közösség irányelvet fogadott el az adatbázisokról, amely 1998-ban lép érvénybe. A harmadik fejezet 7. cikkelyének 5. bekezdése a sui generis jogokról rendelkezik: akár magán, akár állami eredetű adatbázisból nem lényegi részek kiemelése, felhasználása a jogszolgáltatás értelmében nem tilos. Ami – hogy a diplomáciát félretegyük – annyit jelent, hogy állami adatbázisok egyszerűen átmehetnek a magánszférába. Az irányelvet elfogadták, tehát egy év múlva érvénybe lép, és hasonló módon foglalt állást a genfi értekezlet is. Az adatbázisokról szóló 3. számú megállapodásról néhányan (Szingapúr és más országok) kereken elutasították a vitát, így éleződött ki a kérdés. Az a sajátos helyzet állt elő, hogy Európa elkülönült helyet foglal el a világ többi részével szemben, s itt a jogi szabályozás a szakértők véleménye szerint ultraliberálisnak nevezhető.

3. Ami a kulturális sokféleséget és a soknyelvűséget illeti, jelenleg az Internet elég erőteljesen az angol nyelv befolyása alatt áll. Az UNESCO szilárdan eltökélt abban, hogy a soknyelvűséget és a kulturális sokféleséget szorgalmazza. Feltett szándékunk, hogy a website-jukon hozzáférhetővé teszik az UNESCO kulturális emlékezet programját, digitálisan feldolgozott formában. A nemzetek sajátos kulturális örökségeinek hálózatra vitelét is hasonlóképpen szorgalmazni kívánják.

4. A magánélet szentségére, az adatok titkosságára és biztonságára a legnagyobb veszélyt az jelenti, hogy létrejön az ún. „elektronikus cyberbrowser" („a digitális nyomkövető"). Ha valaki mágneskártyával fizet, akkor nyoma marad, mikor, hol vásárolt, milyen pénzügyi műveletet hajtott végre. Módfelett indiszkrét megoldás. Connecticut államban óriási számítógépek a világ minden tájáról információk milliárdjait gyűjtik össze, és felhasználói profilt készítenek belőle (data mining). De ez még mind semmi ahhoz képest, amellyel jelenleg a Microsoft foglalkozik: olyan eszközök kifejlesztésével, amelyek képesek egyenesen a gépek merevlemezébe tudnak belenyúlni és onnan az összes információt kigyűjteni. Máris rendkívül nagy teljesítményű keresőszoftverek vannak üzemben (az ismert AltaVista és társai). Az UNESCO-t rendkívül aggasztja, hogy ezek a nagy teljesítményű szoftverek hihetetlen mértékben fenyegetik a magánélet szentségét.

5. A digitális file-ok megőrzésének kérdésénél az alapvető mozzanat a hitelesség kérdése: ki fogja garantálni a valódiságát és hitelességét egy file-nak és hogyan? Ez nem technológiai kérdés, hanem filozófiai jellegű probléma, miután a file-ok léte voltaképpen virtuális, nem köthető hordozóhoz, papírhoz. Hogy ne mondjunk többet: népek emlékezete válik kérdésessé...

6. Hogy miként készítsük fel a társadalmat az információs társadalom beköszöntére? A virtuális elemek előtérbe kerülése, az Internet diadalútja egy absztrakt kultúra elterjedését jelenti. Ennek a kultúrának a befogadására elsődleges fontosságú a formális matematikai képzés. gyermekkoromban, hosszú passzusokat kellett betéve bevágni, kívülről megtanulni, ma már ennek semmi jelentősége, az ember lenyom egy gombot, és ott van az idézet. Az információ kérdése modellszerűen van föladva – egy új politikai tervet kellene kidolgoznunk, egy politikai víziót a Cyberspace eljövetelének idejére, ezt kellene valamiképpen magunkban a jövőre vonatkozó elképzelésekkel leképeznünk.

Információs társadalom

VITA

Moldován István (Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Központi Könyvtára) a Magyar Elektronikus Könyvtár című kezdeményezés – saját szavai szerint – „elektronikus könyvtárosa". A könyvtárak, az elektronikus könyvtárak és a Magyar Elektronikus Könyvtár ügye nagyon szorosan kapcsolódik a konferencia anyagához. Tavaly nyáron könyvtáros körökben volt egy vita, de akkor nem született semmi ajánlás, megegyezés, hogy a nyilvános közkönyvtárakban tegyenek lehetővé Internetes elérési lehetőséget. Ez csak néhány nagy egyetemi könyvtárban indulhatott meg, ahol volt rá lehetőség.

Ahogy az UNESCO képviselője említette, az új virtuális szféra komolyan veszélyezteti a magánélet biztonságát, ahol a különböző keresők segítségével igen hatékonyan lehet akár személyekre vonatkozó információkat is megtalálni. A felgyülemlett információ mennyisége viszont felvet egy újabb problémát: a navigáció, a tényleges tájékozódás nehézségeit. A database-mining – adatbányászás – már Magyarországon is elindult, az Egyesült Államokban pedig kezd iparággá fejlődni. A számítástechnika, a programozás válasza erre a keresőprogramok építése volt. A másik válasz a könyvtárak világából érkezett – hiszen ők már évszázadok, sőt évezredek óta az információk gyűjtésével, feldolgozásával, hozzáférhetővé tételével foglalkozik – rendezett gyűjtemények, elektronikus könyvtárak kialakításával. Ilyen vállalkozása van a Library of Congress-től kezdve a British Library-n át a Vatikáni Könyvtárig számos bibliotékának. A hálózaton nap mint nap érkeznek információk különböző digitális könyvtári projektekről, konferenciákról Európából és a nagyvilágból. Magyarországon 1994-ben indult meg ez a vállalkozás. Mind a mai napig társadalmi kezdeményezés, igazi szervezet nincs mögötte, hanem egy virtuális közösség jött létre, amelynek tagjai segítik a könyvtár létrehozását. Maga a szerver Budapesten található, de a társaság tagjai között vannak miskolciak, veszprémiek, sőt egy magyar egyetemista az Egyesült Államokból is segít. Az egész elektronikus könyvtár a tradicionális, hagyományos írott kultúra megőrzését vegyíti a legmodernebb technikával, az Internettel, a World Wide Webbel. A hagyományos könyvtár oldaláról indul ki, dokumentumokat próbál gyűjteni, bár a mai hypertextekkel egymásba kapcsolt Internet-világban nagyon nehéz a dokumentumokat behatárolni. Ez a könyvár mégis behatárolt, befejezett, elektronikus formában levő dokumentumokat próbál tárolni valamilyen tudomány-felosztási módszer alapján, osztályzással, amit a hagyományos könyvtárak alkalmaznak. Már a nyolcvanas évektől kezdve az írott szövegek nagy része számítógépen készül, de még a mai napig – legalábbis itt Magyarországon – a kiadói tevékenység túlnyomó része a hagyományos számítógép – kiadó - szerkesztőség - nyomda vonalat követi. A dokumentumokat nem a jó néhány helyen alkalmazott digitalizált formában tárolják, hanem az elektronikus formában levő anyagokat gyűjtötték be és tették hozzáférhetővé, nyilvánossá. Az elektronikus könyvtárban megjelenik a hagyományos könyvtári érték: az információ, az írott kultúra nyilvánossá tétele. Ez a nyilvánosság, aztán maga után vonja a szerzői jogok kezelésének problémáját: mennyire lehet betartani a jogokat, hiszen a hatályos szerzői jogi törvények pontosan ezt a kultúraközvetítő szerepet akadályozzák. Például nem vették be a könyvtárba a nagy profitot hozó fantasy könyveket, amelyeket lelkes emberek vittek számítógépre, de Pilinszky János és Szabó Lőrinc versei olvashatók, annak ellenére, hogy az 1994-ben megemelt szerzői jogvédettség következtében ezek is jogvédettek. Tehát egy ilyen elektronikus könyvtárnak azzal is meg kell küzdenie, hogy hogyan és mennyire tartsa be a szerzői jogot. Egyfelől védeni kell a szerző anyagi érdekeit, másfelől biztosítani a kultúra közvetítését a nyilvánosság felé, és – ahogy az UNESCO képviselője megfogalmazta – erősíteni azt, hogy az Interneten ne csak angol nyelvű és angolszász kultúra legyen megtalálható, hanem a nemzeti kultúra is megjelenjen.

A Magyar Elektronikus Könyvtárban nem csak magyar nyelvű, hanem Magyarországon készült, illetve magyar szerzők által írt dokumentumokat is tárolnak. Ezáltal a szervezők szemben találták magukat a többnyelvűség problémájával, hiszen elég csak a magyart, a németet, a franciát vagy bármely közép európai nyelvet megvizsgálni, amelyben olyan nemzeti karakterek vannak, amelyek az angolul tudó számítógépek számára meglehetősen bonyolultak. Nézzük meg például a magyar nyelvet. Hányféle magyar kódrendszert használnak? Hogyan lehet ezeket konvertálni? Hogyan lehet az elektronikus formában rögzített dokumentumokat ékezethelyesen visszaadni?

Ezekkel a kérdésekkel már az ELTE könyvtárosszakán tanulók is foglalkoznak.

Az elektronikus könyvtár kezdeményezése már odáig fejlődött, hogy az Írószövetség is támogatja, hogy a mai modern magyar irodalom elektronikus formában a hálózatra felkerülhessen. Mindazok, akik nyomtatott formában publicitást kaptak, mindazok, akiknek pénzügyi okok miatt nem sikerült a hagyományos formában publikálni, segítik a könyvtár működését. Néhány kiadóval is sikerült felvenni a kapcsolatot, de ők még bizonytalanok, félnek az elektronikus publikálástól, a cybertértől. Pontosan a szerzői jog miatt vannak aggályaik, mert még nem körvonalazódott, hogy ilyen körülmények között, hogyan tud életben maradni egy nyomtatott művekből profitáló kiadó. Természetesen vannak kivételek, például egy kiadó a klasszikus magyar- és világirodalmat rögzítette elektronikus formában, és juttatta, juttatja el a könyvtárba.

Moldován István hallomásból értesült róla, hogy az induló középiskolai Internet projekt kapcsán a kormányzati szervek egy nemzeti digitális könyvtár létrehozását tervezik, és már épületet is találtak számára Budapesten. Eközben a könyvtáros oldal, a Nemzeti Könyvtár, a Magyar Könyvtárosok Egyesülete hivatalosan még nem értesült a kezdeményezésről. Lehet, hogy a két elektronikus könyvtár elhalad egymás mellett, mert míg az egyik egy virtuális társadalmi kezdeményezésen alapul, addig a másik egy állami modell, amely már valószínűleg bizottsággal és költségvetéssel rendelkezik.

A befejező gondolat az Internet használatának, kultúrájának tanítása, hiszen az Internet használata nemcsak technikai, technológiai kérdés, hanem az Internetnek már kultúrája van. Fontos az oktatását minél alacsonyabb szinten megkezdeni.

Vértes János (Business Online, főszerkesztő) Quéau úr egyik megjegyzésével szállt vitába. Ez arra vonatkozott, hogy az Internetnek és az információs társadalomnak van egy olyan következménye, hogy az absztrakció egyre nagyobb szerepet kap, és az oktatás is átalakul: a tárgyi tudás helyett, matematikai ismeretekre, formális logikára van szükség . Azonban teljesen nem feledkezhetünk el a tárgyi tudásról, hiszen nélküle ezen a fórumon sem lehetne beszélgetni, vagy mivé válna az udvarlás versidézetek nélkül. Ha az emberekből kiölnénk azt, hogy verseket tanuljanak, tudásanyagot magoljanak be és halmozzanak föl önmagukban, akkor az élet minősége olyan mértékben alakulna át, ami már elfogadhatatlan. A fiatalokat tehát igenis kell arra nevelni, hogy kezdjenek el magolni, verseket tanulni és halmozzák fel az ismereteket.

Quéau úr szerint a civilizáció alapvető tulajdonsága, hogy absztrakciós formák felé tart. Amikor az ember a fogást helyettesítette az eszközhasználattal, a kiáltást a tagolt beszéddel, a tagolt beszédet az írással, mindig egy absztrakciós fokot hágott át. Az Internet megjelenésével megint egy újabb absztrakciós szintet lépünk át. Különösen igaz ez a szintetikus képekre, amelyek nem egy konkrét valóságot tükröznek, hanem a konkrét valóságot absztrahálják tovább. A virtuális valóság egy fokozott valóság, az orvostudományból, a sebészetből lehet erre számos jó példát találni. Egyre bonyolultabb modellek alapján elemzik Magyarország gazdaságát, világgazdasági fejlődését, a pénzügyi spekuláció is egyre absztraktabb matematikai modellek szerint megy végbe. A valóságtól távolodva, egyre inkább a valóság ábrázolásai felé haladunk és egyre elvontabban szemléljük a valóságot. Az előrehaladás, a közeledés az egyre nagyobb absztrakciós fok felé, kétségtelen tény, hogy ezt egyre inkább filozofikus, civilizációs összefüggéseiben kell tárgyalnunk.

Vértes János abban egyetért Quéau úrral, hogy a világ egyre inkább az absztraháltabb modellek felé halad, bár amikor Eukleidész a matematikai axiómáit megalkotta, alkotott egy olyan rendszert, amiből az akkor ismert világot fel lehetett építeni. A világ előrehaladása úgy történik, hogy a megismert világban egy ellentmondásra jutunk, erre építve elkészítünk egy új modellt, új

axiómákkal. Ez az új modell módszertant ad a még ismeretlen világ megismerésére. Ebben megint ellentmondásra jutok, ekkor már a Bolyai-féle matematika sem elég, újat kell alkotni. Ugyanígy nem elég a newtoni mechanika, egy einsteinit kell létrehozni, de feltehetőleg ezek az axiómák sem lesznek elegendőek, tovább kell lépni, és újra modellezni kell a világot. Ellenben ha már Eukleidésznek is volt elegendő absztrakciós képessége ahhoz, hogy a világot modellezni tudja, akkor a mai embernek is van annyi, és ez a képesség az ismeretszerzés rovására nem fejleszthető. Ennek megfelelően, szükség van-e az oktatásban a Quéau úr által megfogalmazott nagymértékű hangsúlyeltolódásra? Hiszen ez a folyamat több ezer éve – amióta írásos emlékeink vannak a tudományos kutatásokról – létezik. A több ezer évvel ezelőtti ember ugyanúgy képes volt absztrahálni, anélkül, hogy Internet lett volna, anélkül, hogy ezt az oktatásba felvették volna. Egyébként is fennáll annak a veszélye, hogy egy felnövekvő generáció hajlamos a tárgyi ismeretet mellőzni azért, mert könnyen megszerezhető. Márpedig földrajzot, történelmet, vagy verseket nem azért tanulunk, mert annak a néhány országnak, néhány versnek az ismerete önmagában fontos, hanem azért, hogy utána a dolgokat bele tudjuk helyezni egy önmagunk által kialakított világképbe, hogy gondolkodni tudjunk. Ennek a tárgyi ismeret legalább olyan eleme, mint a matematikai gondolkodási képesség. Ha a világ eltolódik afelé, hogy az ismereteket nem kell megtanulni, mert könnyen megszerezhetők, annak az lehet a következménye, hogy előbb-utóbb nem tudunk majd beszélgetni. Attól, hogy az emberiség megtanult csónakot építeni, nem felejtett el úszni, attól hogy autóval, busszal jár, tud gyalogolni is. Ezért nem lenne jó taktika, ha arra nevelnénk az emberiséget, hogy már van eszközünk, amivel az információt könnyen megszerezhetjük, nem kell megtanulni, nem kell ismeretet szerezni. Ezzel részben megoldódna a sokat emlegetett hitelesség kérdése, a saját belső szűrőnk a legjobb kontroll: bizonyos dolgokat tudunk az Internetről szerezhető információk közül, bizonyosakat nem, ebből az összevetésből adódik, hogy annak az oldalnak hiszünk, vagy nem hiszünk. Összefoglalva, a saját tudás, a saját beépült ismeretanyag nagyon fontos dolog, amit egy jó logikai és absztrakciós képességgel kombinálni kell.

Philippe Quéau rövid reagálásában Eukleidész helyett Pitagorasz példáját hozta fel. Pitagorasz azt mondta: „minden számokból áll, a szám a világ modellje". Ez igen erőteljes állítás, más filozófusokra hivatkozva lehetne bírálni. A mai világban minden számokból áll, minden matematikai modellekből, számokból épül föl. Quéau szerint a számok mindennek alapjául szolgálnak, de nem szabad ezzel beérnünk, tovább kell haladnunk az ismeretszerzésben: a tudathoz, sőt a bölcsességhez kell fordulnunk, ahogy Platón mondja Szókratésztől: „Csak azt tudom, hogy nem tudok semmit". Az Internet nagy kockázattal jár abból a szempontból, hogy veszélybe sodorja a szellemi egyensúlyt, az ember azt hiszi, hogy mindent tud, holott nem tud semmit. Az UNESCO szempontjából az óriási veszély pontosan abban áll, hogy bekövetkezik egy nagyfokú szellemi környezetszennyezés. Természetesen szükség van a ténybeli ismeretekre, de az Internet magában hordozza annak kockázatát, hogy ember mivoltunkban leszünk kevesebbek. A gépek, a technikai fejlődés hallatlan mértékben teszik feleslegessé az emberi munkaerőt, ezért új szerepet kell találni az embernek.

Dessewffy Tibor (ELTE Szociológiai Intézet) a szociológiai, a társadalomtudományok és az információs tudományok között feszülő szakadékra kívánta felhívni a figyelmet. A magyar szociológia történelmi modellekkel dolgozik, ezek segítségével próbálja a társadalmi egyenlőtlenségeket és más problémákat feldolgozni, ugyanakkor teljes mértékben semmibe veszi azokat a kortárs, jelenlegi hatásokat, amelyek közül az „információs társadalom" nevű jelenség igen számottevő. Tehát, miközben a különböző hagyományos gazdasági egyenlőtlenségekről beszélünk – például a szociológián belül –, fontos lenne foglalkozni azzal, hogy az információhoz való hozzáférésnek melyek a társadalmi hatásai. Ebben a magyar szociológia lemaradása igen jelentős. Másfelől viszont az információtechnológia, az információelmélet, az informatika is nagyon komoly társadalomtudományi kiegészítésekre szorul.

Az absztrakcióval kapcsolatos vitára reagálva megjegyezte, hogy maga az absztrakció fogalma a társadalomtudományokban a német filozófus és szociológus Georg Simmellel jelent meg. A fogalom Simmelnél egészen mást jelent, mint a klasszikus matematikában. Simmel a 19. századi Németország társadalmi folyamatainak leírására használta – nagy sikerrel. A simmeli absztrakció lényege, hogy a feudalizmus stabil, belátható életvilága hirtelen felbomlik és absztrakt viszonyok jelennek meg: a pénz elterjedése, a börze megjelenése. Jelenleg is történik ilyen pénzügyi változás: például a hitelkártya használatának el-

...fennáll annak a veszélye, hogy egy felnövekvő generáció hajlamos a tárgyi ismeretet mellőzni azért, mert könnyen megszerezhető...

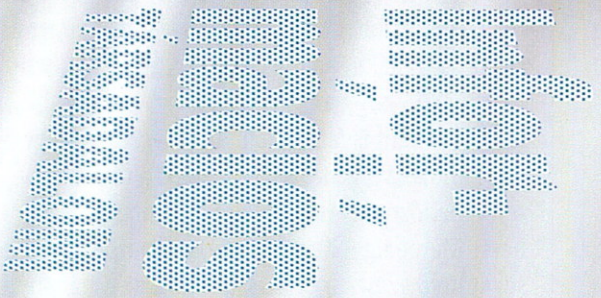
terjedése. Tehát nem a gondolkodás, hanem a társadalmi viszonyok válnak absztraktabbá: a TV nézéssel szerzett információkkal, az életvilágunkat, gondolkodásunkat, mindennapi tudatunkat nem közvetlen, hanem közvetett interakciókból építjük fel. Ebben az értelemben az absztrakció folyamata nem megkerülhető.

A társadalomtudományok jelentős szolgálatokat tudnának tenni az informatika számára. Például milyen hatása van az Internetnek a fiatalok gondolkodására? Erre a kérdésre két teljesen egyenértékű elméletet lehet készíteni, egy nagyon pozitívat és egy nagyon negatívat. Mind a kettő logikai koherenciáját tekintve teljesen tökéletes. Az a kérdés, hogy az Internet-használat analfabetizmust, nyelvi elgyengülést vagy a kreativitás felserkenését, egy új információs horizont kitágulását hozza empirikus kérdés, amelynek empirikus vizsgálata rendkívül fontos lenne.

Nagy Ferenc nagyon megtisztelőnek érzi, hogy az EU különösen számít a magyarokra és a magyarok eredményeire. Felszólalásában ezt a pozitív beállítottságot kívánta megerősíteni. Az ország információs központjában szerveződött egy csapat, amely összeállított egy könyvet a magyar információs társadalomról. Abból indultak ki, hogy tudjuk meg, hol tart a világ. Ennek keretében egy sorozatot tettek közzé, amelyben megjelentették a nagyvilág híressé vált információs társadalommal, információ-gazdasággal, információ-gazdálkodással foglalkozó műveit, konferenciákat szerveztek. Mindez még tíz évvel ezelőtt történt. Azóta sok olyan projekt készült el, amely érdekes lehet Quéau úr számára.

Az egyik maga a NIS, Nemzeti Információs Stratégia, amelynek műszaki indíttatású szakemberek voltak az ihletői, ezért tényleg inkább az egyik oldal kap hangsúlyt. Viszont a másik oldalon ott van az AlfaTV project, amelyik 25 ország mozgóképes szakembereit gyűjtötte össze, és a kommunikáció oldaláról közelítette meg a témát. Ez Európában egészen egyedülálló kezdeményezés, amely példát mutatott arra, hogy össze lehet és össze is kell fogni. Önmagában ez is egyoldalú lenne, de a NIS-szel együtt nagyon jól kiegészítik egymást, és a résztvevők is ebben a tudatban dolgoznak. Ugyan az EXPO elmaradt, de az egyetemváros peremén épül a két legnagyobb magyarországi egyetem (az ELTE és a Műszaki Egyetem) információs főépülete, amelyet az egyik legrangosabb magyar építész, Finta József menedzsel. Ez a terület egy egészen kivételes szellemi műhelye lehet a jövő információs társadalmának, hiszen a Duna másik oldalán ott van a SOTE, a KGE, az FDDI gyűrűn keresztül össze vannak kötve a Nemzeti Múzeummal, az OMIKK-kal egy óriási fizikai és virtuális hálózatba, és ezek mellet ott az infopark, amelyben találkozott a kormányzati, a tudományos, az oktatói és a gazdasági kör. Ennek a megálmodója 75 évvel ezelőtt az a Magyari Zoltán professzor volt, aki Magyarországot évtizedeken keresztül képviselte az UNESCO elődjében. Tehát látszik, hogy a magyar informatika hosszú történeti múltra nyúlnak vissza, és ilyen távlatban tekintenek előre is.

Az ipari forradalomban először volt a termelés, abból lett technika, végül azt általánosították tudománnyá. Az információs társadalomban először van meg valami a fejben (ehhez kell az absztrakciós készség), ebből lesz technika, és in-



nen érkezünk meg a termeléshez. Ha feltesszük a kérdést, hogy kik voltak az információs társadalom alapító nagyjai, a világ különböző nemzeteitől más és más választ kapunk. Mi úgy tudjuk, hogy Neumann János volt az egyik meghatározó személyiség, de ez még csak egy személy. Magyarországon a II. világháború után hatalmas szellemi tőkekivitel történt. Például a szellemi tulajdon világszervezetének elnöke, Boks Árpád magyar származású, ugyanabba a fasori iskolába járt, mint Neumann János. Osztálytársa, Harsányi János, a közgazdaságtudomány Nobel díjasa most Berkeley-ben él. Gábor Dénes a holográfia atyja, Bay Zoltán, a globális műholdas távközlés úttörője amerikai professzorként halt meg, és még nagyon sokáig sorolhatnánk. Mind-mind magyarok. Neumann János nem csak a Neumann elvű számítógépek atyja, hanem egyúttal a Neumann elvű intézeté is. Tragikus módon épp akkor halt meg, amikor egy teljesen új korszakot kívánt nyitni, és megfogalmazta az információs társadalom új típusú intézetének a gondolatkörét. Nagy Ferenc – ígérete szerint – mostanában fogja publikálni ezt a fantasztikus dokumentumot. Amikor Nagyék az információs társadalom intézetére kerestek mintákat, ez volt az egyik fő-

vonal. Összefogott az AlfaTV, a NIS, a METESZ, a Mozgókép Alapítvány és egy „Neumann Intézet az Információs Társadalomért" témakörben fognak együtt dolgozni.

Végezetül Nagy Ferenc kifejezte örömét az UNESCO hozzáállásával kapcsolatban, reméli, hogy kölcsönösen ki tudják majd egészíteni egymás kezdeményezéseit egy jobb világért, mert saját szavai szerint az információs társadalom egy „kitöltetlen csekk", amely lehet sokkal jobb és sokkal rosszabb a jelenleginél.

Gáspár Mátyás, (a Magyar Teleház Szövetség elnöke) azt a kérdést vetette fel, hogy miképp készítsük fel a társadalmat az információs társadalom kihívásaira, és ennek megfelelően mi jelenjen meg a stratégiában.

Magyarországon és Kelet Európában óriási szakadék van a város és a vidék között, ez megjelenik a jövedelmek, a technikai lehetőségek és a kultúra szintjén is. Ezek után a kérdés az, ha a stratégiánk ezt nem veszi figyelembe, akkor az információs társadalom kihívása növelni, vagy esetleg csökkenteni fogja ezt a szakadékot. Az esély mindkét lehetőségre megvan. A célunk, hogy ez a szakadék megszűnjön, de ha a stratégiánk ehhez nem igazodik, akkor az nem fog megtörténni. A Magyar Teleház Szövetség azon fáradozik, hogy az információs társadalom lehetőségét a legkisebb faluba is elvigye. Fontos megjegyezni, hogy a volt szocialista országok régiójában Magyarország az első, amely ezt a mozgalmat elindította.

A Tamasi Péter (MTA Társadalmi Konfliktuskutató Intézetének munkatársa, az Info Társadalomtudomány felelős szerkesztője) által szerkesztett újságnak nemrégiben jelent meg egy tematikus száma az információs társadalom társadalmi hatásairól. Hozzászólása az ennek a kötetnek szerkesztése közben felmerült problémákról szólt. Ezek közül néhányat már korábban kimerítően tárgyaltak, rájuk nem is tért ki részletesebben. Ilyen volt például a személyiségi jogok és a szerzői jogok védelme. Viszont eddig még nem volt szó olyan fontos kérdésekről, mint a politikai és a kereskedelmi manipuláció kordában tartása, vagy hogy hogyan lehet a színvonaltalanság-özönnel szemben a kulturális értékeket megőrizni. Az információs technológiával a szóbeliség, az emberek közötti személyes kapcsolat visszaszorul, ez pedig felveti annak a veszélyét, hogy a beszéd és a kifejezőkészség csökkenni fog. Nem vagyunk tisztában azzal, hogy ennek kapcsán milyen értékváltozások mennek végbe, és a hagyományos emberi munka igényének visszaszorulása is komoly problémákat vet fel, miközben növekszik a kreatív munka iránti igény. Tamasi Péter, amikor aszerzők felkérése során megdöbbenéssel tapasztalta, hogy milyen kevés kutatás folyik ma Magyarországon az információs társadalom társadalmi hatásaival kapcsolatban.

Rózsa György (Akadémiai Könyvtár) két kérdést intézett a francia előadóhoz:

– Az UNESCO programja hogyan gondolja megközelíteni a kulturális örökség, az írásbeliség, a hagyományos olvasás és az információs társadalom összefüggését? Mennyiben kerülnek ellentmondásba, nem azért, mert egyes emberek így akarják, hanem mert ellentétes érdekek léteznek, és ezek az érdekek – legalábbis egyelőre – nem látszanak kiegyenlíteni egymást.

– Az UNESCO-program össztársadalmi érdekeket próbál szolgálni, és a kormányok együttműködésére épít. Ezzel szemben az Internet kemény gazdasági érdekekből indult el, nem a kultúrára és nem az oktatásra találták ki – természetesen nagyon jól lehet erre is használni –, az egész vállalkozás profitorientált, ezért nem lehet etikáról beszélni (szintén nem azért, mert az ezzel foglalkozó emberek rosszak volnának, pusztán azért, mert nem áll érdekükben). A történelem során nehéz olyan példát találni, hogy gazdasági, politikai hatalomra jutott érdekcsoportok önszántukból elfogadták volna a hatalom transzferjét a köztestületek, a kormányok, az állami beavatkozás irányába.

Ezt követően Philippe Quéau válaszolt a feltett kérdésekre. Az UNESCO említett programja öt alapvető pontra támaszkodik. Az első, a szellemi köztulajdon védelmének megvalósítása. Ezzel kapcsolatban bevezették a kibernetikus szellemi köztulajdon fogalmát. Természetesen nem akarják teljes mértékben felülbírálni a piaci törvényeket, vagy, hogy azoktól teljes mértékben elrugaszkodjanak, pusztán fel kívánják használni azt, ami már köztulajdonban van. Nem piacosítható mindaz, ami a múlt szellemi értékeiből, remekműveiből köztulajdonban van, de a jelenben már köztulajdonban vannak a kormány által létrehozott értékek, és a jövőben szellemi köztulajdonba kerülnek a tudomány alkotásai. A közkönyvtárak megalapítója, Thomas Jefferson vezette be kétszáz évvel ezelőtt a fair use fogalmát, az UNESCO ezt igen erőteljesen kívánja képviselni. A fair use, azaz a korrekt felhasználás érvényes mindazon szellemi termékekre, amiket copyright, szerzői jogvédelem véd. Erre a fogalomra kitűnő példa a közkönyvtár. Digitális információ-feldolgozás, közve-

Az információs technológiával a szóbeliség, az emberek közötti személyes kapcsolat visszaszorul.

títés során nem beszélhetünk fair use-ról, mert itt csak adatok forgalma folyik. Ezzel a történelem egy igen érdekes pillanata következett be: vagy ragaszkodunk, tartjuk magunkat a fair use alkalmazásához, és akkor a piaci törvények ellen cselekszünk, fölforgatjuk a piacgazdaságot, vagy a piacgazdaság törvényeihez alkalmazkodunk, de akkor a fair use-ról kell lemondanunk. Az UNESCO be kívánja vezetni a copyleft fogalmát. A piac továbbra is használhatja a csak copyright-ot, ez biztosítja az anyagi érdekeit. Viszont a tudományos kutatók, a szellem emberei, elsősorban mindig is azzal törődtek, hogy eszméik, elképzeléseik, gondolatiak publicitást kapjanak, és ezt csak másodsorban követték az anyagi meggondolások. Az UNESCO azon túl, hogy tartja magát a copyleft-hez és elősegíti annak meggyökereztetését, fontos feladatnak tartja, hogy felhívja a figyelmet, és magas szintű fórumokat teremtsen annak, hogy a szakemberek bizonyos veszélyek témakörével foglalkozhassanak, mint például az adatbázisokkal kapcsolatos suigeneris jogok kérdésével, új jogformák megjelenésével, amelyek komoly veszélyforrások lehetnek. Például Genfben is láttuk, hogy fennáll a kockázata annak, hogy az Európában máris elfogadott suigeneris adatbázis-jogokat az egész világra kiterjesszék, és érvényesnek fogadják el. Az UNESCO program negyedik fő pontja azzal foglalkozik, hogy milyen stratégiákat lehet kidolgozni annak érdekében, hogy univerzális, mindenki számára elérhető hozzáférést biztosítsunk az Internethez. Quéau úr előadásában már volt szó arról, hogy az Internethez való univerzális hozzáférésnek milyen – elsősorban társadalmi – akadályai vannak. Az UNESCO akcióinak célterülete elsősorban Afrika. Ezzel kapcsolatban többrendbeli nehézség is felmerül: anyagi, gazdasági és politikai kérdések egyaránt. Ilyen terjeszkedéspolitikai kérdés a tarifák problémája, ezt pedig szociális ügyként kell kezelni és megoldani. Nagyon gyakran az a helyzet, hogy van egy Internet-vonal, ami a miniszterelnök dolgozószobájába fut be, holott, ezen a vonalon keresztül több ezer diákhoz lehetne ismereteket eljuttatni. Nyilván ennek két oka is van: az egyik, hogy az államok tájékoztatás-politikája igen gyakran messze van a kívánatostól, a másik, hogy a hír- és távközlésben olyan mértékű profit gyűlt össze, ami a liberalizálás ellen hat. Az UNESCO programjának ötödik pontja, hogy az emberi jogok nyilatkozatához egy kiegészítést sikerüljön hozzáilleszteni, az információhoz való jogot. E konferencia után két héttel megrendezésre kerülő vita alapvető témája ez a pont lesz, különös tekintettel a magánélet tiszteletbenntartásával kapcsolatban felvetett kérdésekre.

Rózsa György második kérdésében elhangzott egy megjegyzés, amely szerint a történelem során még nem fordult elő, hogy a hatalmat birtoklók önként átadták volna hatalmukat. Ezzel kapcsolatban Quéau úr két történelmi eseményt emelt ki. Az egyik, a hieroglifák megszűnése és az abc megjelenése, a másik a kódexmásoló barátok eltűnése a könyvnyomtatás elterjedése után. A jelenleg zajló forradalom nem hasonlít sem a francia, sem a 1917-es orosz forradalomra, ez nem anyagi megnyilvánulásokban végbemenő forradalom, viszont az előbbiekhez képest sokkal felforgatóbb jellegű a tekintetben, hogy alapvetően kérdőjelezi meg és alakítja át a tudományhoz, a tudáshoz való hozzáférés lehetőségeit és eszközeit. Összehasonlítva az írás elterjedésével, ugyanúgy tehetetlenek vagyunk ellene, mint az i.e. 18. században, amikor a föníciaiak elkezdték használni az abc-t, és a fáraók hiába védték és támogatták az írnokokat, akik a hieroglifákat vésték, maguk is tehetetlenek voltak a jelenséggel szemben, nemhogy az írnokok. A másik példa 1535-ből való. I. Ferenc francia király betiltotta a könyvnyomtatást, és halálbüntetéssel sújtotta a tilalom megszegőit. A Sorbonne kérésére történt az intézkedés, mert az oktatási intézmény katolikus vezetői attól féltették az országot, hogy a könyvnyomtatás protestáns hatásokat fog elterjeszteni. Ez az utolsó kétségbeesett próbálkozása volt a hatalomnak, hogy egy ilyen erejű szellemfejlődést feltartóztasson. A rendelet hat hónapig volt érvényben.

Egy új adathordozó, a digitális video-diszk kerül forgalomba a közeljövőben, egy lemezen 17 Gbyte-nyi információ fér el, ez százezer – egyenként ezer oldalas – könyvet jelent, előállítási költsége kb. 1 frank. Tehát technikailag már

megoldott probléma, hogy egy 1 frank előállítási költségű hordozóra az emberiség szinte teljes emlékezete rávihető. A megoldatlan kérdés a szerzői jogok kérdése, az UNESCO ennek megoldása irányában is fáradozik. Quéau úr nemrég Portugáliában járt, ott felajánlotta, hogy az UNESCO segítsége és fennhatósága alatt a nemzeti kultúrkincset – százezer kötetet – tegyék fel az Internetre. Magyarország a második ország, ahol ugyanezt az ajánlatot tette. Az UNESCO ezt a kibernetikus köztulajdon fogalmába szeretné besorolni, és amennyiben ez sikerül, 10-20 éven belül – a kulturális javak ingyenessége, ingyenes hozzáférhetősége folytán – egy hihetetlen méretű sokkhatás, nagy kulturális forradalom fog bekövetkezni.

Ezek után ismét Moldován István kért szót. Az USA-ban, 1969-ben ez a technológia az Amerikai Védelmi Minisztérium megbízására jött létre, és csak azt követően hódította meg az oktatási, tudományos szféra. A piac, a piaci szféra csak 1991-92-től figyelt fel a lehetőségekre, az Egyesült Államokban 1993-94-ben vették át magáncégek az Internet gerincvonalát, ennek ellenére az Internet nem a magáncégeké.

Örömét fejezte ki, hogy az UNESCO céljai megegyeznek az ő általuk indított Magyar Elektronikus Könyvtár kezdeményezés célkitűzéseivel. Ők is kibernetikus szellemi köztulajdont szeretnének, és ezzel kívánják támogatni az oktatást, kutatást, kultúrálódást.

A copyleft-tel kapcsolatban megjegyezte, hogy az Interneten mozgók számára nyilvánvaló, hogy a hatályos copyright betarthatatlan, a BSA, a vírusok és egyéb fenyegetőzések ellenére is. Viszont az is látható, hogy a piac ki tudja dolgozni azokat a finanszírozási modelleket, amik ebben az új elektronikus világban működnek, és ebben nagyon hasznos lenne az UNESCO segítsége. Ilyen a Netscape példája: a cég milliárdos vagyonra tett szert amellett, hogy ingyenesen lehetett – és a magánszférában még ma is lehet – használni a programjaikat, tehát nem a szoftverek eladásából gazdagodott meg, hanem sikerült egy olyan modellt találnia, amely segítségével más forrásból tudott óriási bevételre szert tenni. Egy másik ilyen elterjedt modell, ami a szellemi magántulajdon nyilvánossá tétele mellett valamilyen reklámanyagot is megjelentet, tehát ezzel részben vagy egészben sikerült megoldani a copyright kérdését.

A Magyar Elektronikus Könyvár kapcsán szerették volna tisztázni a szerzői jogi kérdéseket. Megtudták, hogy a szerzői jogokon kívül illetve azok mellett léteznek ún. szomszédos jogok olyan művekre, ahol nem lehet pontosan ellenőrizni az adott szellemi alkotás felhasználását. Felmerült, hogy az Interneten is lehetne használni ezt a jogi formát, hiszen ott sem ellenőrizhető, hogy pontosan hányan töltik le és olvassák el a műveket. Bizonyos jogi érvekre hivatkozva az Interneten levő és onnan letöltött dokumentumokra mégis a könyv copyright-ot alkalmazzák, és nem a szomszédos jogok intézményét, ami pedig egy bizonyos szinten megoldást jelenthetne. A legnagyobb probléma a tudományos, oktatási publikációkkal van. A szerzők nemegyszer örülnek, hogy megjelennek, sőt profi nyugati szaklapokban a szerzők fizetnek azért, hogy megjelenhessenek. Ilyen körülmények között nem biztos, hogy az ilyen jellegű publikációt akadályozni kellene copyright-tal.

A könyvtáron belül próbálnak olyan nyilvántartást is létrehozni, hogy milyen elektronikus folyóiratok jelentek meg az országban. Az utóbbi időben ezek száma is robbanásszerűen nőtt. Jó néhány tudományos, non-profit kulturális irodalmi folyóirat megjelent már a hálózaton teljes vagy szelektált szövegekkel.

A 17 Mbyte-os diszk, a DVD már legalább egy éve elkészült. A hollywoodiak mozifilmek terjesztésére akarták használni, de éppen a könnyű másolhatóság miatt nem engedték piacra dobni, egészen ez év januárjáig, amíg ki nem dolgozták a lemezek másolás elleni védettségét.

Lengyel Veronika (OMFB) megemlítette az OMFB friss pályázati rendszerét, az IKTA programot. Ez az információs-kommunikációs technikák alkalmazásaival foglalkozik, programszerű megközelítésben. A konferencia idején a kiírás még csak öt projektről szólt, de a későbbiekben – tanulmányok formájában – kísérő akciókkal is kívánnak foglalkozni, köztük a személyiségi jogok, a társadalmi hatások kérdésével.

Két ével ezelőtt, az Internet világa címmel megjelentetett könyve kapcsán utánanézett a szerzői jogok témájának. Az amerikai szerzői jogi törvény szerint még a képernyőterv is copyrightos. Szerinte is megoldást jelentene a szomszédos jogok intézménye.

A többnyelvűség problémájához, a kultúra sokféleségéhez kapcsolódva megjegyezte, hogy az IKTA programnak van egy kulturális örökséggel foglalkozó része, „Magyarország hozzájárulása a világ kulturális örökségéhez" címmel.

(Az UNESCO-vitanapon elhangzott más előadásokra, és a hozzájuk kapcsolódó hozzászólásokra terveink szerint még visszatérünk.)

...az UNESCO segítsége és fennhatósága alatt a nemzeti kultúrkincset tegyék fel az Internetre...

Képzelje el ...

... egy televízió színeit, mielőtt megvásárolná! Ugye nem megy?

Hiába beszélnénk az Elender Internet nagysebességű műholdkapcsolatáról, világszínvonalú eszközeiről, számítástechnikai igényességű ügyféltámogatásáról, mindezek száraz adatok maradnának.
A szolgáltatás tölti meg őket tartalommal.
A szolgáltatást a tartalmán kívül az ára és minősége jellemzi.
Áraink magukért beszélnek.
A minőséget nehéz szemléltetni.
Az meg kell tapasztalni.

PRÓBÁLJA KI!

Nekünk az volna a legjobb reklám ...

WWW.ELENDER.HU

ELENDER® COMPUTER

ORSZÁGOS HÁLÓZAT:

22-es körzet: Székesfehérvár, Távirda u. 18. Tel.: 316-763 • 24-es körzet: Szigethalom, Sétáló u. 14. Tel.: (20) 340-282 • 32-es körzet: Salgótarján, Kassai sor 2. Tel.: 422-195 • 33-as körzet: Esztergom, Mátyás K. u. 11/c. Tel.: 331-037 • 34-es körzet: Komárom, Táncsics M. u. 3. Tel.: 342-888 • 36-os körzet: Eger, Céhmesterek u. 16. Tel.: 436-287 • 37-es körzet: Gyöngyös, Jókai u. 38. Tel.: 300-799 • 42-es körzet: Nyíregyháza, Nyírfa tér 5. Tel.: 405-666 • 45-ös körzet: Kisvárda, Víz u. 26. Tel.: (20) 383-777 • 46-os körzet: Miskolc, Szent I. u. 3. Tel.: 340-860 • 48-as körzet: Kazincbarcika, Radnóti tér 8. Tel.: 318-526 • 52-es körzet: Debrecen, Piac u. 57. Tel.: 413-795 • 53-as körzet: Cegléd, Pesti út 1. Tel.: 311-683/2 • 54-es körzet: Berettyóújfalu, Bajcsy Zs. u. 2. Tel.: 401-600 • 56-os körzet: Szolnok, Sütő u.15. Tel.: 427-733 • 62-es körzet: Szeged, Madách u. 15. Tel.: 310-269 • Hódmezővásárhely, Hóvirág u. 2. Tel.: 246-810 • 63-as körzet: Szentes, Petőfi u. 11. Tel.: 318-755 • 69-es körzet: Mohács, Vörösmarty u. 6. Tel.: 304-035 • 72-es körzet: Pécs, Klimó Gy. u. 13. Tel.: 312-820 • 76-os körzet: Kiskunfélegyháza, Kalmár J. u. 2. Tel.: 463-362 • 79-es körzet: Baja, Szabadság u. 26. Tel.: 322-633 • 82-es körzet: Kaposvár, Arany J. u. 21. Tel.: 420-137 • 84-es körzet: Siófok, Fő u. 196. Tel.: 310-817 • 87-es körzet: Tapolca, Batsányi u. 1. Tel.: 412-564 • 88-as körzet: Veszprém, Botev u. 1. Tel.: 428-235 • 94-es körzet: Szombathely, Széll K. u. 23. Tel.: 336-479 • 96-os körzet: Győr, Corvin u. 3. Tel.: 319-762

KÖZPONT ÉS ELENDER INTERNET STÚDIÓ: 1134 Bp., Váci út 37. Tel.: 465-7800 Fax: 465-7899 e-mail: info@elender.hu Web: www.elender.hu

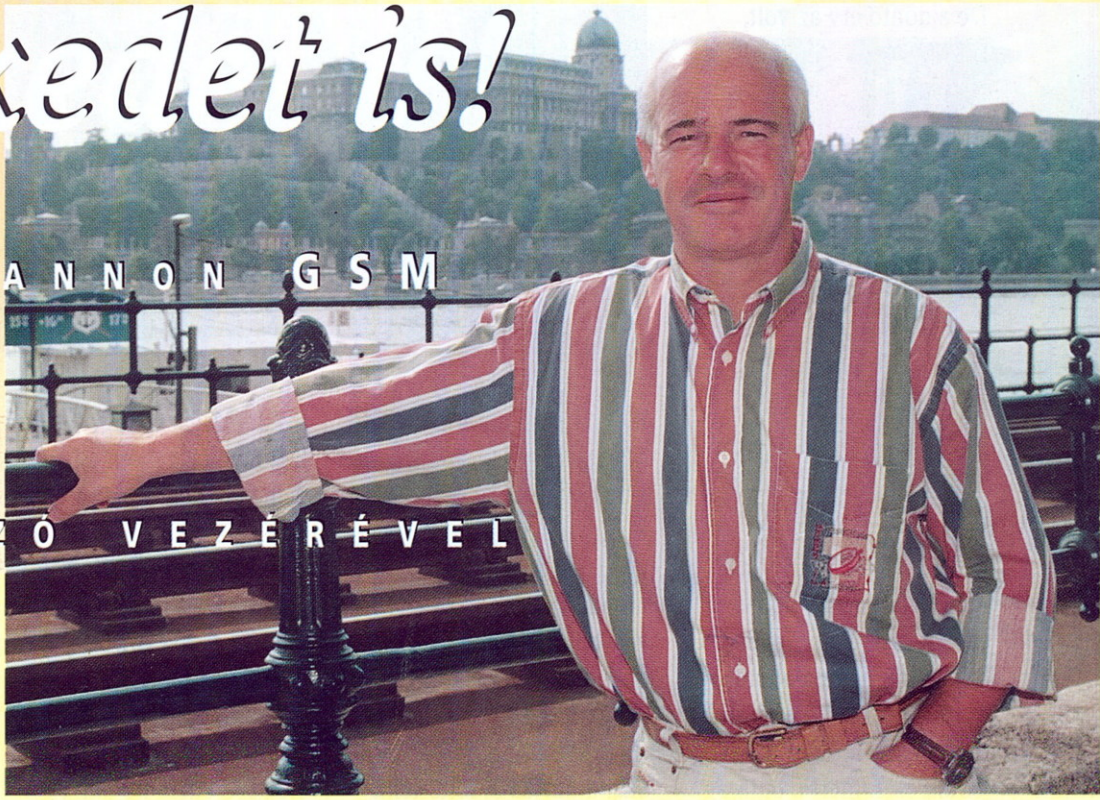
ÜZLETEK: 1087 Budapest, Hungária krt. 8. Tel.: 210-3044 Fax: 333-4347 • 1092 Budapest, Ferenc krt. 16. Tel./Fax: 218-2858 • Debrecen, Piac u. 57. Tel./Fax: (52) 413-795 • Szeged, Madách u. 15. Tel./Fax: (62) 310-269 • Nyíregyháza, Nyírfa tér 5. Tel./Fax: (42) 405-666 • Pécs, Klimó Gy. u. 13. Tel./Fax: (72) 312-820 • Szombathely, Széll K. u. 23. Tel./Fax: (94) 336-479

Akit csak egy kicsit is érdekel a hazai távközlés, azokat meglepetésként érte a rövid közlemény: Emri Gussi a Pannon GSM vezérigazgatója megválik a cégtől és egy – közelebbről meg nem nevezett – svéd vállalat magyarországi cégeinek irányítását veszi át. Ezt követően Gussi „eltűnt" a nyilvánosság elől, szabadságát jórészt külföldön töltötte, s rendre elhárította az interjúkéréseket is. Szerencsére egy-két lappal kivételt tett, közéjük tartozik a Business Online is.

BÚCSÚBESZÉLGETÉS

Tedd bele a lelkedet is!

EMRI GUSSIVAL, A PANNON GSM TÁVOZÓ VEZÉRÉVEL



Először a szerkesztőségbe kocogott volna be reggeli tenisz után, de azután a meccs elhúzódott, így inkább egy másik alkalommal találkoztunk, de ekkor sem a munkahelyén, inkább semleges terepen. Mivel nyári szabadságát töltő menedzserről egy szálloda halljában is ki tudtuk találni, hogy honnan jön, ezt nem is kérdeztük meg... Jobb kérdésnek véltük,hogy hová megy?

EMRI GUSSI: – Ezt egyelőre nem mondhatom meg. Megegyeztünk a cég vezetésével, hogy a hivatalos bejelentésig teljesen titokban tartjuk milyen vállalatról van szó. Az ok egyszerű: még nem intéződött el minden formaság a magyarországi vállalatok átvételéről, s addig csak felesleges zavart okozna, ha kiderülne: a jelenlegi vezetők nem maradnak a helyükön. Ezért a nevet Magyarországon csak a feleségem és én ismerjük, mi pedig nem beszélünk.

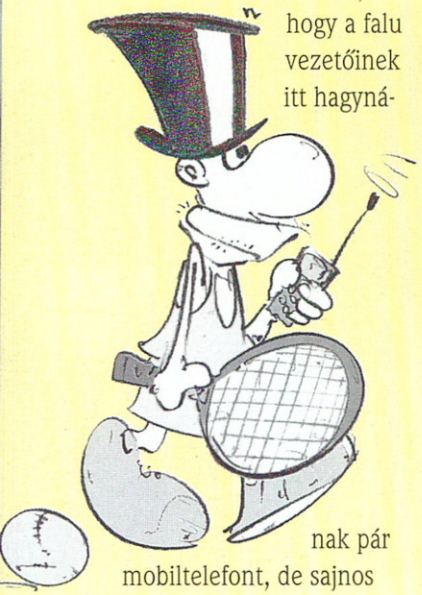
B.O.: – KÁR, MERT SOKAKAT ÉRDEKELNE. DE ARRÓL NYILVÁN BESZÉLHET, HOGY MIÉRT? MIÉRT HAGYOTT OTT EGY SIKERES, ÓRIÁSI ÜTEMBEN FEJLŐDŐ VÁLLALATOT? MIÉRT NEM FEJEZI BE AZT A MUNKÁT, AMIT ELKEZDETT? TALÁN KONFLIKTUSBA KEVEREDETT A TULAJDONOSOKKAL?

E.G.: – Nem, erről szó sincs! Nem tagadom, rengeteget veszekedtünk a döntések előkészítésekor, mert sohasem akarták elhinni, hogy ilyen ütemben fejlődünk, s persze nem szívesen adták az újabb és újabb százmilliókat sem. De miután megegyeztünk, soha nem szóltak bele az operatív munkába. Én már nyugodtan elmondhatom, hogy ennél jobb tulajdonosokat keresve sem találhattam volna!

B.O.: – DE HÁT AKKOR MIÉRT?

E.G.: – Nos, erre nehéz röviden válaszolni. Talán úgy fogalmazhatnám meg a legegyszerűbben, hogy engem vonzanak az új kihívások. Lehet, hogy hihetetlennek tűnik, de egy GSM hálózat kiépítése, a készülékek elterjesztése viszonylag egyszerű dolog. Rendelkezésre állnak a műszaki megoldások, jól képzettek a szakemberek és óriási a felvevőpiac. Némi túlzással azt mondhatom, hogy ha nem csinálunk valami nagy hülyeséget, akkor az Isten sem ment meg minket a sikertől. De ez csak a dolog egyik fele. A másik az, hogy belefáradtam a bürokráciával való állandó, és gyakran hiábavaló hadakozásba. Egyszerűen elképesztő, mennyi hatósági engedély kell mindenhez és ezeket milyen bonyolult megszerezni! Mondok egy példát. Nekünk rengeteg adótoronyra van szüksé-

günk, s ezeket a helyi önkormányzatok engedélyezik. Elmentek a svédek egy faluba, tárgyaltak a polgármesterrel, s lógó orral jöttek vissza: nincs engedély. Két nap múlva lementek a magyar kollégák, és kezükben az engedéllyel tértek vissza. Igaz, ők azzal indítottak, hogy ráférne a templomra egy új toronyóra, meg aztán a focicsapatnak is jól jönne az új szerelés. De a döntő érv az volt, hogy a falu vezetőinek itt hagynának pár mobiltelefont, de sajnos ezeket csak akkor lehet használni, ha lesz adótorony, mert különben ugye nincs térerő...És ez még a jobbik eset, mert a butasággal, rosszindulattal, nemtörődömséggel sokkal nehezebb megküzdeni. A skandinávok nem is tudják, milyen unalmas az életük, hogy ott minden olyan kiszámíthatóan működik.

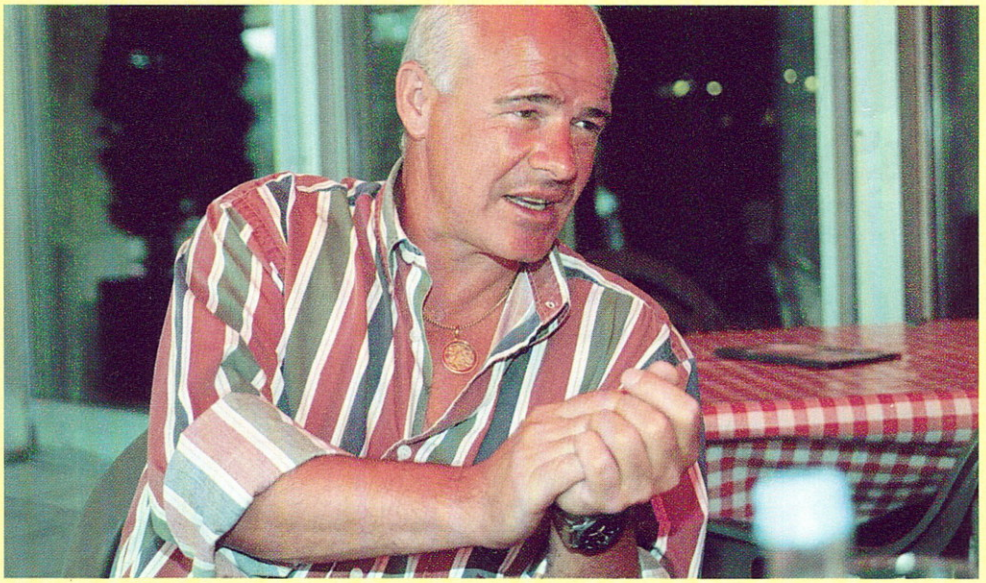


B.O.: – Gondolja, hogy az új helyen könnyebb lesz?

E.G.: – Könnyebb nem lesz, csak más. Nehezebb lesz eladni, mint a mobilt, de nem is kell százezerszámra. Annyi biztos, hogy nagyon izgalmas feladat lesz, ezért vállaltam el.

B.O.: – Mikor döntötte el, hogy vált?

E.G.: – Már egy évvel előtt jeleztem a tulajdonosoknak, hogy nem akarom meghosszabbítani a szerződésemet. Nem hirtelen ötlet vezérelt tehát, volt időm alaposan átgondolni mindent.



B.O.: – De ha ennyire nehéz Magyarországon dolgozni, miért maradt itt mégis?

E.G.: – Ha frappánsan akarnék válaszolni, akkor azt mondanám, hogy kalandvágyból. De a dolog ennél bonyolultabb. Először is én magyar vagyok, még akkor is, ha életem nagy részét Skandináviában töltöttem. Lehet, hogy túlságosan fennkölten hangzik, de úgy érzem, hogy tennem kell valamit ezért az országért. Nekem megadatott, hogy tehetek is, tehát élnem kell a lehetőségekkel. Ráadásul, én „kintről" jöttem, engem nem fertőzött meg az az általános magyar „betegség", hogy mindig azt nézzük, mit, hogyan nem lehet megcsinálni, és közben szívből sajnáljuk egymást a lehetetlen körülmények miatt. Igaz, sok minden még nem úgy működik, mint a fejlettebb Nyugaton, de a lehetőségek itt egyszerűen fantasztikusak! Ez az ország olyan fejlődés előtt áll, amiből vétek lenne kimaradni. Itt egy üzletemberre, menedzserre olyan izgalmas feladatok várnak, amelyek a nyugodt Svédországban, vagy a világ legtöbb más részén elképzelhetetlenek. Ez olyan kaland, kihívás, amely elől nem szabad elszaladni!

B.O.: – De mit szól mindehhez a család? Ők is kalandnak tekintik a magyarországi tartózkodást?

E.G.: – Nem, ők egyszerűen csak szeretnek itt élni. Amikor lejárt a szerződésem a magyarországi Ikeánál, s a cég vezetői felajánlották, hogy mehetek bárhová a világban, ahol Ikea van, családi tanácsot tartottunk, hogy mit tegyünk? Arra számítottam, hogy Párizs, London, Stockholm vagy egy amerikai város neve hangzik el, de nem: egyhangú szavazással Budapestet választották.

B.O.: – Miért?

E.G.: – Mert itt jó élni! Szép a város, érdekesek az emberek, jók az ételek. Igaz, kicsit egészségtelenek, de jók! A feleségem nagyon svéd, a gyerekek is azok, de mégis itt akarnak élni. Ez is azt igazolja, hogy az „idegenek" sokkal nagyobb fantáziát látnak ebben az országban, mint akik itt születnek.

B.O.: – Szóval jól érzik magukat itt. De hogy kerültek ide?

E.G.: – Repülőn. Komolyra fordítva, én nem terveztem, hogy hazajövök. Gyerekfejjel kerültem Svédországba, ott végeztem el az egyetemet és utána egy nagy fa- és papíripari céghez mentem dolgozni. Ott egy csodálatos főnököm volt, amit tudok, mindent tőle tanultam. Nagyon jól éreztem magam, úgy gondoltam, onnan megyek nyugdíjba. Csakhogy a főnököm kitalálta, hogy nem vagyunk eléggé leterhelve, ezért heti egy-egy napra „kölcsönadott" bennünket különböző vállalatoknak. Én az Ikeához kerültem, ott a távlati, stratégiai terv kidolgozása volt a feladatom. Úgy látszik ez jól sikerült, mert az Ikea felajánlotta: menjek hozzájuk. Természetesen kapásból visszautasítottam, de utána megkeresett egy nagyobb főnök. Aztán egy még

nagyobb, végül az Ikea elnökhelyettese hívott meg ebédre azzal, hogy ha most is nemet mondok, többet nem zaklatnak. Ő nem sokat kertelt, hanem megkérdezte: mivel tudnának engem megszerezni? Na, gondoltam, mondok egy olyat, amit úgy sem tudnak teljesíteni, és azt válaszoltam: Magyarországra szeretnék menni, dolgozni. Semmi akadálya, felelte, éppen most nyitunk ott egy áruházat. Így kerültem ide.

B.O.: – És hogyan a Pannonhoz?

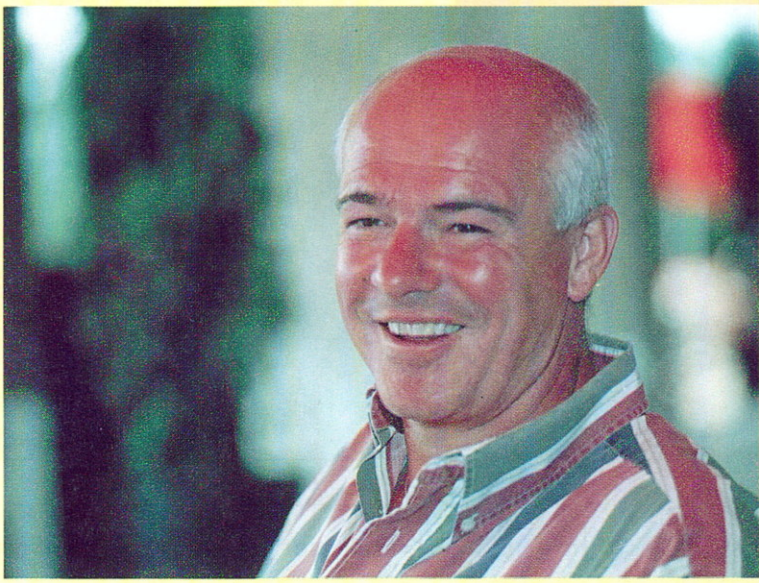
E.G.: – Az már egyszerűbb volt. Miután a magyarországi Ikea elindult, úgy éreztem, itt már nincs több tennivalóm. A dolgok mentek a maguk útján szinte automatikusan, az áruház népszerű volt, a forgalom nőtt, valami izgalmasabbra vágytam. Mivel sejtettem, hogy így lesz, csak három éves szerződést kötöttem és a lejárat előtt keresett meg egy fejvadász cég. Nulláról felépíteni egy hatalmas távközlési vállalkozást, behozni egy új technikát, sőt egy új életszemléletet, ez akkora kihívás volt, hogy azonnal igent mondtam.

B.O.: – És azt kapta, amit várt?

E.G.: – Nem, annál sokkal többet. Nézzen körül! Szinte minden második embernél mobiltelefon van! Persze, a belváros nem azonos az ország egészével, de akkor is minden képzeletet felülmúlt ez a fejlődés. A tulajdonosok készítettek egy tervet, amely szerint kétezerre talán sikerül elérni az ötvenezres előfizetői számot. Nem nekünk, a két GSM szolgáltatónak együtt! Ezt valahogy úgy kalkulálták ki, hogy eljöttek Magyarországra a nagyon jól felkészült szakemberek, és hozták magukkal azokat a tapasztalatokat, amelyeket otthon szereztek. Ennek alapján felállítottak egy tiszta és világos modellt. Szerepelt ebben az egy főre jutó nemzeti jövedelem, a létminimum összege, a munkanélküliek száma, a gazdasági növekedés előrejelzése és hasonlók. Persze mindenben a hivatalos statisztikákat vették figyelembe. Honnan gondolták volna, hogy ez itt nem működik? A hivatalos számok helyett inkább körül kell nézni az utcán. Látni kell a rengeteg márkás autót, a jól öltözött embereket, a zsúfolt belvárosi éttermeket és üzleteket. Ezekből már más következtetéseket lehet levonni: azt, amit sok közgazdász mond: sokkal több pénz van a magyar gazdaságban, mint amit a statisztika mutat. Sőt, még annál is több, mint amit mi, az optimisták reméltünk. Ehhez jön még az a nemzeti sajátosság, hogy itt az emberek nagyon fogékonyak az újra és tele vannak kezdeményező készséggel. Ezért kellett állandóan átdolgozni az emelt terveket is, ezért van már hatszázezer mobiltelefon az országban, amivel nem csak Európa, hanem a világ élvonalába kerültünk.

B.O.: – Lehet, hogy ünneprontás, de a sok mobiltelefonból csak a kisebb rész jutott a Pannonnak...

E.G.: – Miért lenne ünneprontás, amikor ez a tény? Van egy nem túl nagy, és folyamatosan csökkenő lemaradásunk a másik szolgáltatótól, de azt hiszem, ez természetes. Mi újak voltunk a magyar piacon, a konkurenciának volt már egy mobilkommunikációs vállalata, ahonnan elhozhatta a szakembereket, használhatta a kiépített infrastruktúrát és az értékesítési hálózatot. Ezt nekünk mind meg kellett teremteni. Ez egy olyan küzdelem, amikor kettő áll eggyel szemben, mert azt aligha lehet tagadni, hogy a két Westel vállalat csak papíron kettő.



B.O.: – De ha ilyen a verseny, akkor miért nem harcoltak agresszívebben? Önöknél miért nincsenek csaknem ingyenes telefonok, kedvezményes előfizetések és hasonlók?

E.G.: – Vannak, csak másképpen. Mi úgy gondoltuk, hogy az a jó előfizető, amelyik ténylegesen fizet is, és nem csak azért lép be, mert kap egy olcsó telefont, amelyiket akár a következő sarkon eladhat. Ezért mi inkább a beszélgetéseket tettük olcsóbbá, hogy ezzel a forgalmat növeljük. Szerintünk nem szabad azt a hiedelmet kelteni, hogy a mobil olcsó dolog, mert ez visszaüt. Meg aztán a koncessziós szerződés is tiltja, hogy a készülékek árát támogassuk...

B.O.: – Miért, a konkurenciának nem tiltja?

E.G.: – Dehogynem, csak ők ezt másként értelmezik.

B.O.: – És a hatóság?

E.G.: – Ők meg szemet hunynak efölött is, meg a két Westel túlságos összefonódása felett is. De hát ez van, ezt figyelembe véve kell versenyeznie az utódomnak is.

B.O.: – Ön most szabadságon van, mivel tölti az idejét?

E.G.: – Élvezem egy kicsit a nyugalmat. Sokat olvasok, motorozok a kisebbik fiammal, kirándulok és főzök.

B.O.: – ...?

E.G.: – Igen, a főzés az egyik nagy hobbim. Halakban nem vagyok jó, de húsokban igen, állítólag a leveseim is elfogadhatók, de igazán menő a szószokban, mártásokban vagyok. Soha sem sikerül kétszer egyformán, mert nem könyvből, hanem érzésből, fantáziából csinálom. Mondják is a gyerekek, hogy: apu, tedd bele a lelkedet is! Én meg beleteszem • Lónyai László

sárkány rsoport

Tizenöt cégből álló országos hálózat.

Vonalkódos rendszerek, kártyás megoldások és egyedi szoftverek fejlesztésével foglalkozik.

Kártya tervezés és -gyártás, bankkártya olvasó terminálok BONITAS, VISA, EC/MC, AMEX kártyákhoz, értékesítés elszámoltatás kis- és nagykereskedelemben, beszerzési és készletezési optimalizálás, vonalkódok nyomtatása, speciális kellékanyagok ... A vonalkód már sok helyen megtalálható.

Mi ahhoz értünk, hogyan lehet ezt az Ön előnyére váltani.

Bonitas POS terminálok a legkedvezőbb banki feltételekkel!
Év végéig még 50%-os APEH visszaigényléssel.

Sárkány Kft. H-1116 Budapest, Vasvirág sor 52.
Tel/Fax.: +(00 36) 208-5294, 208-6016 Tel.: +(00 36) 20-462-924, 30-606-618
E-mail: sarkany@mail.datanet.hu

Interjúk, riportok, esettanulmányok, szakmai elemzések vállalati informatikai szakembereknek

Ingyenes előfizetés az infopen nyílt rendszeres magazinra!

Állandó rovatok: Internet/Intranet; Vállalati alkalmazások; Kormányzati informatika; NIIF-Oktatás/Kutatás; Cégstratégiák; Ajánló; TV3 Negyedóra; Tematikus mellékletek

Cégenként egy példányban ingyenes előfizetésre jogosultak azok a cégek, amelyek az alábbi feltételek *valamelyikének* eleget tesznek:

- Rendelkeznek bármilyen kereskedelmi forgalomban kapható UNIX rendszerrel
- Rendelkeznek minimum 20 felhasználós Netware/IntranetWare, Windows NT vagy OS/2 WARP Server hálózati operációs rendszer licensszel
- Rendelkeznek vállalati (LAN) Internet kapcsolattal

☐ Kérem, vegyék fel cégünket az ingyenes előfizetői címlistára. A teljesített regisztrációs feltétel (kérjük adja meg a használt operációs rendszer típusát és licenszszámát, illetve az internet szolgáltató nevét):

.....

cég: .....
postacím: .....
kinek a nevére postázzuk: .....
telefon: ..... fax: .....

Openinfo Kiadó, 1111 Budapest, Kende utca 13-17., Tel.: 1665-644/123, Fax: 166-7503; infopen@ind.eunet.hu; http://www.eunet.hu/infopen

TÉVÉSTART

Éteri jelek és jelenségek

Szenvedő alanyai vagyunk már néhány éve a médiaháborúként jelzett jelenségnek, bár a valósághoz közelebb állna a „médiaherce-hurca" kifejezés. Eleinte az okozott problémát, hogy nem lehetett frekvenciához jutni, később a kincstári tévé pártatlanságát kérdőjelezték meg, amit személyi változtatások is jeleztek, aztán – hosszú vajúdás után – megszületett a médiatörvény, napjaink aktuális kérdése pedig az új koncessziós kereskedelmi adások beindulása. Ezután talán végre béke lesz a médiafronton.

A Média Hungary '97 konferenciáról szóló, előző számunkban közölt beszámolóból kiderült, hogy legalábbis hatósági oldalról elvégeztetett a kereskedelmi adók elindulását segítő munka, hosszas egyeztetések után megtalálták és kijelölték az új rádiók és tévék sugárzási frekvenciáit. Ezúttal annak próbálunk nyomára járni, hogyan sikerült a frekvenciák mögé a sugárzás műszaki hátterét létrehozni, s ez milyen lehetőségeket teremt az új tévéstúdióknak, mit nyújt a nézőnek, és nem utolsósorban ígérhet-e valamilyen új kommunikációs módot az üzletembereknek.

Ilyen mértékű médiastruktúra-váltásra még nem volt példa, s a külföldi tapasztalatok is nagyon vegyes képet mutatnak, így igencsak nagy kockázatot vállal magára az, aki a jövő médiapiacát próbálja meg körvonalazni. Levendel Ádám, a Szonda Ipsos vezetője az említett konferencia megnyitóján a következő szavakkal jellemezte a helyzetet: „A televízióban mind a mai napig megmaradt az MTV1 dominanciája. A lassú közönség-eróziót a földi sugárzású két országos kereskedelmi csatorna belépése várhatóan teljesen átalakítja. Minden jel – a gazdasági mögöttes, a műsorkínálati és az ebből következő reklámbevételi lehetőség – arra mutat, hogy a közönség teljes és radikális újrafelosztása következik be."

Ez persze legyen a műsorkészítők gondja. A folyamatokban viszont meghatározó szerepe van az Antenna Hungária Rt-nek, több okból is. A médiatörvény (és a távközlési törvény) előírásai szerint, no meg a szakmai adottságok alapján is ezt a „sugárzó„ piacot az Antenna Hungária arathatja le. Igaz, ez csupán a jövőre nézve jelent jó üzleti, bevételi lehetőséget (amennyiben az új műsorkészítők valóban fizetni fognak e szolgáltatásért, és nem kövétik a kincstári médiumok korábbi „örökös adós" szokásait). A közelmúlt és a jelen azonban még a műszaki háttér megteremtésének, új adóhálózatok kiépítésének időszaka, ami a korábbi évekhez képest tízszeres nagyságrendű beruházásban jelentkezik.

11 új tévé- és 64 új rádióadó

Hét új országos (négy rádió és kettő tévé) adóhálózat kialakítását írja elő a média törvény. Ennek érzékeltetésére őri András, az Antenna Hungária szóvivője azt említi, hogy 1925 óta összesen hét hálózat épült ki, s most egy év alatt kellett ugyanezt megvalósítani. A teljes médiaprojekt költsége négymilliárd forint, amit csak akkor érzékelhetünk igazán, ha hozzátesszük, hogy a cég korábban évi 400-500 millió forintot költött az adóhálózatok fejlesztésére.

A program befejezési határidejének 1997. október 1-jét tűzték ki, ám az igencsak szűkös határidő és a beruházási pénz hiánya ellenére a műsorszóró vállalat vezetői 1996. májusában azt mondták, hogy bármi módon, ha kell, soha nem látott mértékű hitelfelvétellel, de teljesítik a törvény által rájuk rótt feladatokat. Novemberben még mindig nem volt pénz, a remélt tőkeemelés is elmaradt, megjelent viszont az ORTT közleménye, így mindössze egyetlen szűk esztendő maradt a megvalósításra.

A közbeszerzési törvény előírásainak megfelelően decemberben meghirdették a beszállítói pályázatot a teljes projekt megvalósítására, majd az idén februárban kihirdették az eredményt. Bár cikkünk elsősorban a tévékről szól, érdemes megemlíteni, hogy a négy országos rádiós adóhálózat pályázatának nyertese a talán kevéssé ismert Harris cég. A látszólagos ismeretlenség mögött azonban az húzódik meg, hogy ez a cég korábban az amerikai hadsereg beszállítója volt, s csak mostanában jelent meg a polgári piacon. A 100 MHz-en működő, a legújabb technikát képviselő, összesen 64 új adóberendezésből álló hálózat Európában egyedülálló lesz, és alkalmas a digitális sugárzásra is. A két új tévé sugárzásához szükséges 11 új adó berendezéseit a Sumitomo cég közvetítésével a japán Nippon Electric Corporation (NEC) szállítja. Bizonyos részelemekre magyar cég, például az Antenna-BHG is megbízást nyert. Még év elején határozatot hozott a kormány az Antenna Hungária tőkeemeléséről, az alaptőke így június 30-án 10 milliárd 349 millió forintra ugrott. Az emelés a 4 milliárdos költségekből 2,5 milliárdra nyújt fedezetet, további néhány százmilliót kaptak az egykori hírközlési alapból, a hiányzó összegre pedig pénzügyi pályázatot írtak ki. Ezen hét cég vett részt, s végül a Raffeisen Befektetési Rt. nyert meg.

Mindeme ígéretek és tények elegendő bíztatást és garanciát adtak ahhoz, hogy idén februárban aláírják a beszállítói szerződéseket. Július folyamán beérkeztek az első berendezések, s azóta folyamatosan épülnek a média-hálószemek. A korábbi adóhálózat megduplázása azonban mégiscsak könnyebb, mint az elmúlt 70 évben, ugyanis az új adókhoz nem kell

új telephelyet kialakítani, és a meglévő antennák is alkalmasak az új műsorok sugárzására. A fejlesztés tehát az adóberendezések telepítését jelenti, illetve szükség van úgynevezett közösítőkre, ugyanis egy telephelyről és antennáról olykor három műsort is sugároznak (a jelenlegi TV1-et, valamint az új MTM-SBS és magyar RTL adását).

Triplán lefedett lakosság

Ez a térképen is jól látható, miként az is, hogy a lefedettség egyik új műsornál sem teljes. Az ellátottság mértéke eltérő a földrajzi területre, illetve a lakosságra vetítve. Tévéműsorról lévén szó, ez utóbbit érdemes figyelembe venni. A TV1 lakossági ellátottsága 96 százalékos, a jelenlegi, még földi TV2-nél ugyanez 92 százalék.

Az egyik földi országos sugárzási jogot az MTM-SBS nyerte, amelyik – eléggé félreérthető módon – időnként TV2-nek nevezi leendő új műsorát. Kétségkívül piaci értéke is lehet az elnevezésnek, amely azonban több szempontból is kifogásolható. Egyrészt, mert már létezik egy TV2, ami ugyan műholdra kerül, de arról nem kaptunk hírt, hogy egyben nevet is változtatna. Másrészt feltételezhető, hogy az MTM úgy gondolta, a jelenlegi TV2 adóhálózatát kapja meg „szőröstül-bőröstül", s így aki októberben bekapcsolja a TV2-t, az annak helyén őket látja majd. Nos, erről szó sincs. Kétségtelen, hogy a TV2 helyén bejön valami, de mint a táblázatból látható, a régi hálózat adói megoszlanak a két új műsor között. Ezek mellett a 11 új adóból öt sugározza az MTM műsorát.

A régi hálózat másik fele, valamint a további hat új adó a másik nyertes Magyar RTL konzorcium (amelynek 25 százalékban tulajdonosa a Matáv is) műsorát továbbítja, a jelenlegi álláspont szerint RTL Klub néven.

A térképekről az is kiderül, hogy az ország legnagyobb részén mindkét új műsor fogható lesz. Az adóknál jelzett vételkörzeti határokat nem érdemes túl szigorúan értelmezni.

A „krumpligörbék" ugyanis a vételkörzetet jelzik, amely – a médiatörvény szóhasználatát idézve – „az a földrajzilag meghatározható terület, amelyen a műsor közzétételét megvalósító műsorszóró szolgáltatás hasznos jeleinek szintje és az interferenciavédelem számított mértéke eléri a Nemzetközi Távközlési Egyesület érvényes ajánlásaiban meghatározott minimális értéket". Vagyis általában távolabb is fogható az adott műsor, csak éppen gyengébb minőségben. Ezen jobb tulajdonságú antennával vagy erősítővel könnyen lehet segíteni, s így bizonyára az új műsorok ellátottsága is meghaladhatja a 90 százalékot.

Az Antenna Hungáriánál azt ígérik, hogy október 1-jére mindegyik új adóhálózat működőképes lesz. Ez persze még nem feltétlenül jelenti azt, hogy az új műsorok meg is jelennek az éterben, illetve a vevőkészülékeken. A médiatörvény szerint ugyanis a jelenlegi TV2 műholdra kerül, s ennek megtörténte után egy hónappal indulhatnak a földi kereskedelmi tévék.

Magyar jelek a (z)űrből

Néhány gondolat erejéig érdemes elidőzni a TV2-nél is. Mivel elterjedt a hír, hogy a TV2-t ősztől már nem lehet a tévékészülékeken a szokásos helyen fogni, sokan ezt úgy értelmezték, hogy az Antenna Hungária megfosztja a nézőket egy magyar műsortól. A helyzet (és nem az Antenna Hungária) tisztázása érdekében le kell szögezni néhány tényt. Azt, hogy a TV2 műholdra kerüljön a parlament által elfogadott médiatörvény írja elő. Ez alapján a Magyar Televízió kuratóriuma döntött úgy, hogy ez úgynevezett Eutelsat-típusú műhold legyen. A kormány felhatalmazásával az Eutelsat szervezetben hazánkat képviselő Hunsat Egyesülés azonban már csak a HotBird-3 műholdon kapott szabad helyet. Ezt a műholdat azonban e cikk írásakor (július végén) még nem bocsátották fel.

Az Antenna Hungária már megteremtette a műsor műholdra lövésének műszaki feltételeit. Várhatóan augusztus folyamán pályára állítják a harmadik „forró madarat", s a beállítások, tesztelések után szeptember közepén a TV2 műsorjele is megérkezhet az űrből. Ennek vételekor azonban még mindig érhetik kellemetlenségek a parabolázó nézőket. A TV2-t ugyanis a 12 GHz-es sávban fogják sugározni, s ennek vételére nem mindegyik műholdvevő fej alkalmas. Az 1994. előtti fejek ugyanis jórészt egysávosak, a 11 GHz-es tartományban működnek.

Ha valaki a tányérjával célba vett műhold teljes kínálatát élvezni szeretné, akkor jobban teszi ha háromsávos fejet szerez be, ennek ára kb. 14-16 ezer forint. Elterjedtek olyan hírek is, hogy egyes kereskedők akciós áron hirdetik a TV2 vételére alkalmas berendezéseiket. Résen kell azonban lenni, mert könnyen előfordulhat, hogy csak egysávos fejet kap a gyanútlan vevő, ami ugyan veszi a TV2-t, de a 12 GHz alatt sugárzott műsorokat már nem.

A HotBird-3 egyébként szerencsére olyan pályapozícióra kerül (a keleti 13. fokon levő Eutelsat csokorban), ahonnan a későbbiekben a Duna TV műsora is fogható lesz. Év vége felé ugyanis a Duna TV is átvándorol egy új HotBird-re. Az átmeneti időszakban tehát az eltérő pozíció miatt csak forgatható tányéros műholdvevővel lehet mindkét műholdas magyar adást fogni.

Csak normá(li)s vevőkészülékkel

Visszaszállva a földre, abban bízhatunk, hogy a TV2 műholdas indulásától számított egy hónap után, vagyis várhatóan október közepén az új, földi kereskedelmi adók is megkezdhetik áldásos működésüket.

A puszta start mellett azonban technikai újdonságot is hordoz a változás. Az talán már nem számít újdonságnak, hogy az európai szab-

ványhoz igazodás jegyében a színes-tévésugárzásban már 1996-ban áttértünk a keleti SECAM rendszerről a PAL rendszerre. Csak néhány helyi tévé alkalmaz még SECAM stúdió-berendezéseket. Változatlanul eltérünk azonban még a nyugattól a hangnormában. Míg ott a kép- és a hangvivő „távolsága" 5,5 MHz, ami kedvező frekvencia-kihasználást tesz lehetővé, addig nálunk ez 6,5 MHz. A két új kereskedelmi tévé adóhálózatában a 11 új adó már biztosan 5,5 MHz-es hangnormát alkalmaz, és nagy valószínűséggel a meglévő adókat is átállítják erre. (A TV1 egyelőre marad a régi normánál.) Ez az átállás a vevőkészülékek 95-97 százalékánál nem okoz semmiféle problémát, mert „ismerik" mindkét hangnormát. A maradék 3-5 százaléknál azonban gondot jelenthet vagy a TV1, vagy az új adók vétele. Ennek három fő oka lehetséges. Csak egy (a keleti) hangnorma vételére alkalmasak a régi, húszéves vevőkészülékek, ugyanúgy, mint a keleti bevásárlási lázban behozott szovjet tévék. Nem jobb a helyzet azonban a nyugati beszerzések esetében sem, sokan ugyanis a kedvező árakon felbuzdulva ott vettek készülékeket, amelyek szintén egy – csak éppen nyugati – hangnormásak. Ezeket annak idején átállították keletire, tehát ma szintén nem lesznek képesek az új tévéműsorokat vételére. A problémás tévékészülékeknél a megoldást a két hangnormára történő átalakítás – ami körülbelül 2-3 ezer forintba kerül – jelentheti.

S ha már az újdonságoknál tartunk, meg kell említeni, hogy sztereó tévésugárzással kísérletezik az Antenna Hungária is. A másutt alkalmazott A2 típusú szabvány 2 hangvivőt használ, emiatt csekélyebb szolgáltatást tud. A hazai kísérletben a NICAM rendszert tesztelik, amely három, CD minőségű hang-segédvivőt alkalmaz, s a kiegészítő fonémának köszönhetően alkalmas például szinkronhang közvetítésére is, vagyis választhatunk, hogy eredeti nyelven vagy magyarul „nézzük" a filmeket. A kísérlet Budapesten a TV2 műsorát sugárzó UHF 24-es csatornán idén áprilistól folyamatosan zajlik. Persze ahhoz, hogy ezt élvezhessük, NICAM dekóderes tévékészülékre van szükség, ami meglehetősen drága, legalább 150 ezer forint, de az igényesek ennek többszöröséért is vásárolhatnak.
A jelenlegi tévéműsorok mellett már hozzászokhattunk a műsorsugárzás másodlagos kihasználásával nyújtott teletext híradásaihoz. Erre természetesen az új televízióknál is lehetőség nyílik. Egy későbbi számunkban – a frekvencia-kiosztás és a műszaki háttér megteremtésének ismertetése után – immár arról is szót ejtünk majd, hogy maguk a koncessziót nyert új tévétársaságok milyen elképzelésekkel lépnek be a médiapiac területére, a remélhetőleg vonzó műsoruk mellett milyen értéknövelő és kiegészítő műsorszolgáltatásokat terveznek, s ezek vajon nyújtanak-e új kommunikációs lehetőségeket az üzleti világ számára • Galvács László

AMIKOR AZ AM-MIKRO VERGŐDIK

Az elmúlt egy évtized alatt ugyancsak kinőtte magát az AM-mikro rendszer. A kezdetben 11 szállodának továbbított öt műsor helyett az utóbbi időben már potenciálisan hárommillió néző juthat hozzá közel húsz műsorhoz. Azaz ma csak tizennégyhez, mert az utóbbi hetekben az AM-mikrós lakások tévékészülékeiről sorra tűntek el népszerű külföldi műsorok.

Talán a nyugati vendégek kényelmének és komfortérzetének biztosítása vezérelte a Magyar Postát a szocialista éra utolsó fellángolása idején, amikor – nyilvánvalóan inkább politikai nyomásra, mint üzleti érdekből – 1987-ben elindították az AM-mikro rendszerű műsortovábbítást. A Széchenyi-hegyről a szállodák felé irányított antennával öt külföldi műsorból álló csomagot sugároztak a 12,5 GHz-es sávban. Valószínűleg az akkor megjelenő műholdas műsorok (mint például Sky Channel, Super Channel stb.) vételére a Posta telepítette az első legális műholdvevő berendezéseket. Aztán jöttek a kábeltévések.
Ám az élelmes magyar nézők hamar rájöttek, hogy nincs szükség a drága (és egyébként is illegális) műholdvevőkre (és talán még a kábeltévék sem nyújtottak elég kínálatot), elegendő, ha házilag barkácsolt vagy valahonnan szerzett tányéros vevőberendezéssel az adó felé fordulnak, s aki az adótól egyébként célba vett szálloda irányában lakott, meg tudta csapolni a műsort hordozó frekvenciát.
Élelmesnek tűnt a posta is, mert az igényeket felismerve a nyolcvanas évek legvégén – talán már a piaci viszonyokra készülvén – körsugárzó antennákkal szerelte fel az adót, s így – 60-90 cm-es antennákkal – közel 30 kilométer sugarú körben tette hozzáférhetővé egyre bővülő műsorkínálatát. (Fizikailag persze csak azokon a területeken lehet venni adását, ahonnan közvetlenül rálátni a Szomszédok című tele-regény első filmkockáiból jól ismert Széchenyi-hegyi adóra.)

Bezárult égi ablakok

Az 1995. januári fejlesztés során az Antenna Hungária (AH) immár 22 csatorna számára nyitotta meg a sugárzási lehetőséget. Ennyit persze soha nem láthattak az előfizetők, mert hogy el ne felejtsük, a szolgáltatásért fizetni kellett, akkoriban havonta 62 (!) forintot. Az egyik csa-

tornán kódolva sugározzák a lóversenyeket, amihez csak a bukmékerirodák juthatnak hozzá, a Művelődési és Közoktatási Minisztérium által meghirdetett és kiosztott frekvenciák közül pedig három csatornán a mai napig nem indultak el a nyertesek. Az elmúlt hetekben azonban a palettán látható csatornák száma tovább apadt.

Ennek előzményeként tekinthető, hogy az időközben megszületett médiatörvény szerint a műsorelosztó rendszereknek szerződést kell kötniük a műsorkészítőkkel, s ez sokszor az elért lakásonként meghatározott, műsoronként eltérő összegű pénzbe kerül. Tegyük hozzá, a magyar médiatörvény megjelenése a külföldi tévétársaságokban is mohó vágyat ébresztett. Az NBC például tavaly olyan igénnyel jelentkezett, hogy az AM-mikro 92 forintos előfizetési díját csak emiatt 2-3-szorosára kellett volna felemelni. Az Antenna Hungáriának ez érthetően nem tetszett, főként, hogy a műsor nem is tartozott a legnépszerűbbek közé, a „toplistán„ hátulról a harmadik volt.

Idén áprilisban az Eurosport közölte, hogy egyhónapos határidővel felmondja a korábbi szerződést. Az Antenna Hungária hiába küldött levelet, arra érdemi választ, s így a műsorelosztásra további lehetőséget nem kapott. Az Eurosport májusban eltűnt abból az AM-mikro rendszerből, ahol egyébként elsőként indult meg a sportműsor magyar nyelvű adása. Az Eurosportnál ugyanis kétségbe vonják, hogy az AM-mikro valódi műsorelosztó rendszer, mert nem tudják kontrollálni a tényleges nézők számát.

Ez az Eurosport-szindróma jelentkezett július közepén, amikor a CNN/Cartoon Network mondta fel egyoldalúan a szerződést. Az indoklás hasonló volt, amit még megfejeltek azzal, hogy konkrét számok nélkül reklám szempontjából értéktelen a magyar AM-mikro. Meglehetősen furcsa érvelés ez, hiszen éppen a nemzetközi gyakorlatból vették át a magyarországi reklámcégek, hogy az egyes műsorok nézettségének megítélésekor nem a műsorkészítő bevallott adataira alapoznak, hanem a független közvélemény-kutató cégek felméréseire. Az AGB Hungary fő profilja éppen a médiafogyasztási szokások vizsgálata.

Kódolva még mozi is indulhat

Az AGB Hungary felmérése szerint egyébként 250 ezer háztartásban használnak AM-mikro vevőt. S a tény az, hogy ezekből a lakásokból eltűntek az említett műsorok, ugyanakkor a kábeltévé-társaságok szövetségi szinten meg tudtak állapodni a műsorok gazdáival.

Nem kell különös furfang vagy rossz szándék ahhoz, hogy a két jelenség között párhuzamot, netán összefüggést sejtsünk. Nyílt titok, hogy a kábeltévések, főleg Budapesten, nem kifejezetten barátai az AM-mikro rendszernek, s üzleti érdekeiknek ártó, láthatatlan ellenfélként kezelik. Indoklásul azt hozzák fel, hogy az Antenna Hungária kevesebb jogdíjat fizet a műsorokért, mert előfizetői nyilvántartásában csak feleannyi háztartás szerepel, mint ahány helyen ténylegesen nézik a programokat, ráadásul mindezt olyan alacsony áron, havi 90 forintért kínálják, amellyel nem tudnak versenyezni a megélhetésükhöz több száz forintos díjat is alacsonynak tartó kábeltévések. Hogy az AH az alacsony díjból miként tudja fenntartani a rendszert, az az ő dolga. Mindenesetre a pénzkérdés bizonyára hamarosan fel fog merülni a műsorszóró cégnél, nem kis részben éppen a műsorok jogdíja kapcsán. Ha például meg akar felelni az Eurosport és a CNN/Cartoon elvárásainak, annak legkézenfekvőbb módja, hogy a teljes műsorválasztékot – elvileg mind a 22 programot kódolja, és persze kézben tartja a dekóder-piacot. Ez azonban olyan drága, aminek a költségét nem lehet az előfizetőkre hárítani, az AH pedig nem tudja magára vállalni.

Mint a cég szóvivője elmondta, egy, két vagy három népszerű műsor kódolása elképzelhető. Mindenekelőtt azonban – változatlan előfizetési díj mellett – a kiesett csatornákat szeretnék egy hónapon belül pótolni, ehhez népszerű hír-, mozi-, zene- vagy gyermekműsorokat keresnek. A kódolt adások beindításához viszont hosszabb időre van szükség. Az ezekkel kiegészülő programcsomagnál már drágább lesz az előfizetési díj, viszont ellenőrizhető a tényleges nézettség, és így kínálni tudnának például mozi-csatornát is.

Az AM-mikro egyik előnyét már szeptembertől élvezhetik az előfizetők: akkor ugyanis a korábbi hagyományos vevőantennával működő készülékekről eltűnik a jelenlegi TV2, viszont az AM-mikrón változatlanul fogható. Sőt, feltehetően az új kereskedelmi csatornákat is a csomagba illesztik.
Az AM-mikro rendszer műszakilag nem csak tévéműsorok továbbítására alkalmas, mellettük például elférne tíz rádióműsor is, bár az igénylők ezért nem tolonganak. Az AH-nál további ötletek is felmerültek, azonban erről konkrét információt nem kaptunk. A sejtelmes válaszokból kiderült, hogy nyitottak minden újra, s a rendszer magában hordozza a lehetőségeket, és – mivel sokszor az igények befolyásolhatják a technológia alakulását – érdemes tájékozódni. Egy kommunikációval foglalkozó lap újságírója ehhez kénytelen hozzátenni, hogy a távközlés világában éppen ellenkező tendencia tapasztalható: a technika számos olyan új lehetőségét kínálják a szolgáltatók a felhasználóknak, amire maguktól még csak nem is gondolnának.

A média(t)örvény sodrásában

A gondolkodásmód megváltoztatására persze lehet, hogy éppen a médiatörvény fogja sarkallni az Antenna Hungáriát. Ugyanis amennyiben az AM-mikro műsorelosztó rendszernek minősíthető – csak éppen nem vezetékes, azaz kábeltévé, hanem rádió-távközlő eszközzel valósul meg –, akkor 2002 végéig alkalmassá kell tenni korszerű adatátvitelre. Az AH szóvivője erre diplomatikusan úgy válaszolt: a törvény előírásainak mindenkor meg fognak felelni. Furcsa képződmény egyébként a médiatörvény (némi malíciával „médiaörvény"). Műszakilag és jogilag elég nyilvánvalóan műsorelosztó rendszer az AM-mikro, ilyen alapon – a továbbítani kívánt műsorok készítőivel megkötött szerződés alapján – „jogosult elosztani bármely magyarországi vagy külföldi műsorszolgáltatást". Vagyis maga dönt arról, hogy meglévő csatornáin mely műsorok futnak. Ugyanakkor más értelmezés (és a gyakorlat) szerint az AM-mikro frekvenciáit korábban a Művelődési és Közoktatási Minisztérium pályáztatta, s vélhetően ugyanezt teszi majd az ORTT is, ha lesz rá ideje. Eme értelmezés hátterében nyilván a törvény azon passzusa áll, miszerint „műsorelosztó vállalkozás vételkörzete nem haladhatja meg a körzeti műsorszolgáltatás e törvényben meghatározott legmagasabb mértékének egyharmadát". Ez a mérték a körzeti műsoroknál az ország fele, aminek az egyharmada nem egészen 1 millió 700 ezer néző. Hát ennél bizony több az AM-mikro lehetséges 3 millió nézője.
Ha viszont ilyen alapon mégsem műsorelosztó az AM-mikro rendszer, akkor mentesülhetne számos, a törvény által előírt kötelezettségtől, például az adatátviteli kényszertől. S ekkor már egy másik kérdés merül fel: a frekvenciasávok hivatalos felosztási táblázata szerint milyen alapon kapta meg az Antenna Hungária a 12,5 GHz-es sávot műsorelosztási célra? A válasz: egyedi kormány-felhatalmazással, tíz évvel ezelőtt, még a régi rendszerben. Hogy ilyenformán ez monopólium? Igen is, meg nem is. Igen, mert ebben a sávban már nem adnak ki új engedélyt. Nem, mert egy másik (a 10-10,45 GHz-es sáv) igénybe vehető, viszont igencsak körülményes ebben a frekvenciatartományban működő adó- és főleg vevőberendezéseket beszerezni.
G.L.

Advertiser's Index

Számunk hirdetői

Albacomp	B2	IBS	66
American Service	4	Infopen	54
Apple	65	Kern	31
Areco	32	LNX	31
Bay Europe	8	Matáv	68
BCN	32	Quantum	59
Compaq	45	Samsung	B3
Core	19	Sárkány Kft	54
Crown Tech	31	Securitas	64
Elender	50	Siemens	22
ETT	58	SzKI	32
IBM	3		

PLANTRONICS
World Leader in Communication Headsets

Nem kell tartania a kagylót, ha PLANTRONICS fejbeszélőt használ!

QUANTUM-R

1056 Budapest, Szarka u. 1. I.em.
Telefon: 328-6050
Fax: 328-6058

Ön is sokat telefonál?

A fejbeszélő olyan hangszóró-mikrofon együttes, amellyel a telefonkagyló helyettesíthető. Használata szabad kezet, jó hangminőséget, zajszűrést biztosít.

Internetezők figyelem!

Beszélgessen partnerével a világhálón!

TÉVÉJELEK KÖZÉ BÚJTATOTT ADATOK

Data-BroadCasting

A Business Online olvasói gyakran találkozhatnak lapunkban az Internet, intranet kifejezésekkel. A hasonló csengésű szavak (és hasonló szolgáltatások) körébe egy új aspiráns jelentkezik, az EXTERNET. Ennek alapja az adatszórás, vagyis a tévéműsorok sugárzására használt frekvenciák másodlagos kihasználása.

A Data-BroadCasting (DBC) szolgáltatást hazánkban a TeleDataCast Kft. (TDC) nyújtja, amelyet az Antenna Hungária, az Új Képújság Kft. és az írországi BOCOM International Ltd. alapított 1992-ben. Az adatszórás technológiája lehetővé teszi –szinte tetszőleges típusú és formájú – digitális adatok továbbítását, a tévéműsort sugárzó jel képkioltási tartományában. Ezzel gyakorlatilag az egy pontból sok felhasználó felé irányuló, azonos tartalmú információátvitel valósul meg, hasonlóan a teletext adásához. A különbség az, hogy itt a tévéantenna jelét – egy Data-BroadCast dekóder közbeiktatásával – IBM kompatibilis számítógéphez kell illeszteni.

Az MTV1 adóhálózatán sugárzott műsor az ország területét csaknem 100 százalékosan lefedi, így elvileg a tévéjelbe illesztett információ is eljuthat majd minden állampolgárhoz.

Az adatok azonban csak a jogosult felhasználó számítógépén jelennek meg. A címzési rendszerrel meghatározott, tetszőleges eljárással kódolt állományokat a vételi oldalon a DBC dekóder és a telekommunikációs program változatlan formában adja át a kívánt alkalmazásnak. Így a megjelölt felhasználói kör gépén az elindított struktúrának megfelelően szoftverek, adatbázisok, szöveges és grafikus állományok, táblázatok, grafikák, képek jelenhetnek meg.

Ezek fogadásához nincs szükség külön kezelőszemélyzetre. A rendszer használatát gyakorlatlanok is néhány óra alatt el tudják sajátítani. Az információ automatikusan a helyi adatbázisba kerül, azonnal, vagy tetszőleges idő múlva kiválogatható, lekérdezhető, visszakereshető, kinyomtatható, saját igények szerint tovább szerkeszthető, más alkalmazásba átvihető, kimenthető, módosítható, törölhető.

Tévéantennáról PC-re

A TeleDataCast diszpécserközpontjában a hierarchikus címzési rendszer lehetőséget nyújt az információk célzott elosztására. A jogosult felhasználók vagy előfizetők köréből különböző szempontok szerint vételi csoportok képezhetők, sőt akár egyetlen címzett is meghatározható. Az adatátvitel biztonságát többszintű ellenőrzés segíti. Az adatsugárzás Packet 31 szabvány szerint történik blokkokban, amelyet további biztonságot garantáló lépéssel egészítenek ki. A különböző kódolások mellett hibajavító eljárást is beépítettek a rendszerbe, végül pedig azzal, hogy a továbbítani szánt információt egymás után háromszor is kisugározzák, gyakorlatilag kizárt, hogy az ne jusson el hibátlanul a felhasználóig.

A tévéantenna mellett szükséges hardver elemek: egy legalább AT 386/DX számítógép (4 MB RAM, 125 MB merevlemezes tároló, mono VGA monitor, szabad soros port), TeleCard DBC/TXT PC-vevőkártya. A kártyát egy éve fejlesztették ki, ha ezt beültetik a gépbe, akkor az ugyanilyen funkciót ellátó külső DBC dekóderre már nincs szükség. A szoftverkövetelmények közé tartozik a Windows 3.1, a Word for Windows 2.0, az Excel 4.0 vagy ezek fejlettebb verziói, továbbá a szolgáltatást futtató telekommunikációs program (Hyper Moni), adatbázis-kezeléshez a bérelhető Hyper Office.

A megbízhatóság növelése, illetve az emberi beavatkozástól mentes adatfogadás érdekében a hardver eszközrendszer tovább bővíthető olyan készenléti egységgel, amely a TeleCard vevőkártyához csatlakoztatva „alvó üzemmódban" működteti a számítógépet. Így a rendszer felügyelet nélkül érzékeli a címére érkezett „ébresztő" üzenetet, a készenléti egység segítségével a vétel idejére bekapcsolja a számítógépet, letölti az adatokat, majd az „információ vége" jelzésre automatikusan kikapcsolja a számítógépet, és visszaállítja a készenléti üzemmódot.

Interaktív Externet

Mint látható, az adatszórás csak egyirányú kommunikációt tesz lehetővé. Az információforrás és a felhasználók közötti kétirányú adatáramlás további eszközök kombinációjával oldható meg. A kisugározni szánt információ a TeleDataCast központjába eljuttatható papíron vagy elektronikus formában (faxon, modemen, Interneten). Ez az általános gyakorlat olyan esetben, ami-

kor egy központból ugyanazt az információt kell közölni minden kirendeltség, ügynökhálózat vagy bármilyen csoportba tartozó felhasználói kör számára. E célra nem csak az egyidejűség, hanem a más műszaki megoldásokhoz viszonyított alacsony költség érdekében is praktikus a DBC.
A vissza irányú kapcsolatnál ugyanakkor az a jellemző, hogy felhasználónként eltérő tartalmú információt (forgalmi jelentést, helyi beszámolót) kell továbbítani a központba. Erre a telefonvonal például változatlanul alkalmas.
Ha visszacsatolási eljárásokkal kombináljuk a DBC-t, lehetőség nyílik távfelügyeleti és ellenőrzési rendszer bevezetésére, információ-begyűjtésre. A sugárzott információ például tartalmazhat olyan utasítást, hogy a modem indítson el vissza irányban egy üzenetet. Ez a kétirányú, kvázi interaktív DBC az alapja az Externet technológiának. Megvan a speciális lehetősége annak, hogy egy cég egyéni, zártkörű hálózatot alakítson ki, amelyben az adattovábbítási és adatgyűjtési eljárások kombinált alkalmazásával komplex rendszerintegráció valósítható meg.

Tőzsdei hírek, céginformációk

A TeleDataCast többféle felhasználása rendszeresen működik, de alkalmi feladatokra is igénybe vehető a technológia. Ilyen volt például az 1994. évi országgyűlési képviselők választási eredményeinek online sugárzása. A Budapesti Értéktőzsde információs rendszer (Brókertár) rendszeres, pontos, naprakész, online információt nyújt a tőzsde üzleti kereskedelméről. Közvetlen kapcsolatban áll az Értéktőzsde számítógépével, amely garantálja a pontos és azonnali adatokat. Az Árutár néven futó szolgáltatás a Budapesti Árutőzsde három szekciójáról sugároz valósidejű adatokat, mint például a Devizapiac (határidős kötések), a Gabonapiac és a Húspiac (határidős és azonnali kötések) ajánlatai, kötései. Az üzleti forgalom végén záró és statisztikai adatokat sugároz a rendszer.
Az önkormányzati tájékoztató rendszerben (Öntár) a polgármesteri hivatalok, önkormányzati szövetségek, minisztériumok vesznek részt. Az elektronikus sajtó (Elsaj) rendszerében több mint 30 adatbázis és 13 információforrás napi friss adatai szerepelnek. A TeleDataCast rendszerével karbantartható a Cégtár 2000 CD adatbázis. A Cégközlöny CD-ket havonta küldik postán, és az adatbázist hetente sugárzással frissítik.
Egy DBC dekóder 65 ezer, egy DBC/TXT vevőkártya 40 ezer forintba kerül, ez utóbbi részletfizetéssel is megvásárolható, illetve havi néhány ezer forintért bérelhető is. Természetesen ára van az információknak is. A Brókertár és az Árutár egyenként havi 10 ezer forint körüli összegért hozzáférhető, a kettő együtt kedvezményesen is megkapható.
Nos, az adatszórás ennyi vonzó tulajdonsága és ajánlata után szinte érthetetlen, hogy a Data-BroadCasting rendszernek mindössze félezer végfelhasználója van. Pedig hasznos segítséget nyújthatna bankok esetében a letiltó listák küldéséhez, rendőrségnél a körözésekhez, illetve lopott autók adatainak közléséhez, kereskedő-hálózatoknál az árváltozások bejelentéséhez, és még sorolhatnánk a kimeríthetetlen lehetőségeket. Érdeklődés elsőként az önkormányzatok részéről várható, a hírek szerint év végéig további 2000 hivataluk kapcsolódik be a rendszerbe.

Sugárzás az Internetről

A cég mostanában tervezett új szolgáltatása, az Externet/Internet kombináció talán sok bitvadász figyelmét felkeltheti. Főleg azokét, akiknek nincs kedvük, idejük, lehetőségük, vagy pénzük a szörfözésre. A Data-BroadCast ugyanis az Internetről válogatott, téma szerint csoportosított információkat is szeretne sugározni a jövőben. A felhasználó számára ez költségkímélő megoldás, hiszen telefonvonal használata nélkül juthat internetes információkhoz, s ennek jótékony hatása lesz számlájára. Nem kell hosszú időt tölteni a hálózat terheltsége miatti lassú böngészéssel, a válogatott információk automatikusan, 64 kbps sebességgel a felhasználó gépére kerülnek, amit bármikor megnézhet.
Ezzel valamely szervezett felhasználói körhöz (például könyvtárakhoz, iskolákhoz) központilag, egyidejűleg is el lehet juttatni internetes ismeretterjesztő gyűjteményeket. Vannak tehát még kiaknázatlan lehetőségek.
Adatszórás jelenleg csak az MTV 1-es programja mellett folyik. Ha figyelembe vesszük, hogy a vevő dekóderrel 9,6 kbps sebességű átvitel lehetséges (kártyával 64 vagy akár 180 kbps is elérhető), akkor egy állomány gyakorlatilag másodpercek vagy 1-2 perc alatt átfut a rendszeren. Műsoridőben tehát messze nincsenek kihasználva a lehetőségek. Ezek után még csak fel sem merült az a kérdés, hogy az új kereskedelmi tévék műsora mellett vajon elindul-e az adatszórás. Már csak azért sem, mert eleve kisebb, mintegy 86 százalékos lesz a lefedettségük. És persze egy jogi kérdés is felmerül: kié a jog, a frekvencia, a műszaki lehetőség a sugárzás másodlagos kihasználásához? A koncessziót nyert új tévétársaságok vajon csak műsorszolgáltatásra kaptak-e koncessziós engedélyt, vagy övék egyben a frekvencia is? Kell-e az engedélyük ahhoz, hogy a műsoruk mellett – de azt egyáltalán nem zavarva – más szolgáltatást is nyújtson egy élelmes távközlési vállalkozó?
E kérdésekre még senki sem kereste – és nem is tudom, ki adhatná meg – a választ. Mindenestre mintaként létezik egy szolgáltató, de egyelőre annak is a lehetőség mellett újabb üzleti sikerekre volna szüksége • G.L.

OPTIKAI, DE NEM CSALÓDÁS

Begyűrűző hálózat a Belvárosban

Talán jelképesnek is tekinthető, hogy a Budapesti értéktőzsde épületében jelentették be hivatalosan a Matáv vezetői a belvárosi optikai hálózat megvalósítását. Ez – azon túlmenően, hogy a tőzsde az első felhasználók közé tartozik – pontosan kifejezi, hogy az új, fényvezető-szálas hálózatot a főváros üzleti negyedében működő jelentős távközlési forgalmat is lebonyolító, kiemelt üzletfelek, bankok, pénzintézetek és kormányzati szervek fogják elsősorban használni.

A Budapesti Értéktőzsdén a tranzakciók meghatározó részét 30 végpontos, menedzselt bérelt-vonali hálózaton keresztül távkereskedelemmel bonyolítják le. Bár az MLLN önmagában is nagy biztonságot nyújt, sőt ha ebben fennakadás történne, tartalékként automatikusan bekapcsolódnak a 2 Mbps sebességű ISDN adatátviteli vonalak, a biztonságot még tovább lehet fokozni. Különösen olyan cégeknél fontos ez, amelyeknél a kommunikáció megszakadása szó szerint padlóra küldi a „tele-brókereket", mert be kellene menniük a tőzsdeszékház padlós termébe, átvitt értelemben pedig padlóra küldi magát az Értéktőzsdét.

Az elkészült hálózat pedig a tőzsdét és a többi üzletfelet közvetlen fényvezetős kábelen keresztül köti össze a Matáv központjaival.

A hálózati topológia a Belváros központból indulva nagyjából a Duna-parti intézményeket, a József nádor teret, az Akadémiát, a Magyar Televíziót, a Parlamentet, a „Fehér Házat", majd a Teréz központon keresztül az MNB-t, a Bankcentert fűzi fel. A hat gyűrűből álló rendszernek összesen 80 végpontja lesz, amelyekre gyakorlatilag korlátlan mennyiségű információ juttatható el, hiszen a fő irányokban 120 szálas fénykábelt építettek be, és a nagy forgalmú előfizetői végpontokhoz is 10-12 fényvezető-szálat juttattak el, amelyekre a helyi alközpontok közvetlenül csatlakozhatnak. Ez a rendszer ugyanis nem a gerinchálózat része, hanem az első kísérlet arra, hogy a felhasználóig építsék ki az optikai elemeket. Oda telepítik az átvitel-technikai eszközöket, és a különféle csatlakozási lehetőségeket biztosító aktív elemeket, amelyek karbantartását természetesen a Matáv végzi.

A teljes alaphálózat 1995-96-ban épült ki, 178 millió forintos költséggel. A teljes körű SDH alapú átvitel-technikai rendszert idén áprilisban helyezték üzembe, ez mintegy 300 millió forintba került. A felhasználóknak azonban mindez egy fillérrel sem teszi drágábbá a szolgáltatást, a Matáv szándéka ugyanis, hogy ebben a legforgalmasabb üzleti negyedben minél előbb kielégítsék az igényeket, s így a felhasználókat ne korlátozza a távközlés korábbi állapota, továbbá, hogy ügyfeleinek minél magasabb színvonalú szolgáltatást nyújtson, nagy kapacitású és nagy sávszélességű csatlakozási felületeket kínáljon.

A Matáv nagy sebességű szolgáltatások elindítását is tervezi, így szükség lesz 10 vagy akár 100 Mbps sebességű kapacitásra, ez a hálózat már az ilyen forgalmat is elbírja.

A most még kísérletinek nevezett időszakban a kialakítandó 80 végpont a Matáv választása alapján a legjelentősebb kiemelt üzletfelek telephelyeire kerül. A végpontokon folyamatosan helyezik üzembe a csatlakozáshoz, az ISDN vagy a 2 Mbps sebességű összeköttetés illesztéséhez szükséges eszközöket. Elsők között csatlakozott az Értéktőzsde mellett a Bankcenter, a Magyar Külkereskedelmi Bank, az OTP, a Nemzetbiztonsági Hivatal, az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium néhány belvárosi telephelye, a Pénzügyminisztérium, a Kárpótlási Hivatal, a Citibank, a Postabank, a Budapest Bank, az Inter-Európa Bank, a Mezőbank, a szállodák közül a Kempinski, az Atrium és a Fórum. Szeptember végére már 24 végponton teremtik meg a csatlakozást, év végéig pedig további 20 felhasználónál helyezik üzembe a szükséges eszközöket. A körülbelül egy évig tartó kísérleti időszak végére persze valószínű, hogy a kijelölt 80 felhasználó mellett jóval több előfizető csatlakozhat közvetlen fényvezetővel a Matáv hálózatához. A környéken működő, jelentős forgalmat lebonyolító, 3-6 darab 2 Mbps-os összeköttetést használó előfizetők rá tudnak csatlakozni azokra a végpontokra, ahol még nincs kihasználva a lehetőség. Előfordulhat, hogy egy-egy felhasználóhoz valamelyik végpontból néhány száz méterig újabb fényvezető-szálat húznak ki, ha ez indokolt. Elvégre – mint a távközlési szolgáltatónál mondják – azért építették a belvárosi optikai hálózatot, hogy azt használják is.

A kísérleti hálózat előnye, hogy minden meglévő és jövőbeli új szolgáltatáshoz képes a szükséges átviteli utat biztosítani, az ilyen techno-

lógiától elvárható kiváló minőség mellett. A gyűrűstruktúra a biztonságot fokozza, mert ha a hálózat bármely pontja megszakad, másik irányba akadálytalanul tud folyni a kommunikáció. Sőt, a felhasználói igényeknek megfelelően olykor saját, zárt gyűrűt is ki lehet alakítani, ez történt például az OTP esetében.
A hálózat bővítését az igények alapján tervezi a Matáv, így ha egy év múlva ismét beszámolunk a belvárosi optikai hálózatról, az talán már jócskán „továbbgyűrűzött" a környező területekre.

PROFESSZIONÁLIS RÁDIÓ A MOTOROLÁTÓL

A Motorola professzionális rádió adó-vevő készülékeket gyártó részlege, a Radio Products Group új terméket dobott piacra GM950 néven. Az új adó-vevő a korábbi 900-as modellt hivatott felváltani. A megbízható mobil kommunikációs eszközöket alkalmazó szervezetek, például biztonsági szolgálatok, mentők, rendőrség igényeit messzemenően kielégíti a Motorola GM950.

A járművekbe szerelhető rádió 1997. júniusától kapható. Két alaptípusát gyártják, az N3-as és az N2-es verziót. Az N2-es modell rendelkezik – többek között – egy nyomógombos vészjelző üzemmóddal és lopás elleni védelemmel. A lopás elleni védelem úgynevezett „over the air" megoldású, azaz egy központból sugárzott jel segítségével letiltható a készülék. Eltulajdonítása esetén – vagy ha bérelték a rádiót, de nem fizették a részleteket – könnyedén meg lehet akadályozni a további használatot.
Az N3-as rádióba „Multicall 1000"-es funkciót építettek be, amely lehetővé teszi, hogy egy gombnyomással elérjünk 1000, memóriában tárolt felhasználót. A „Status" funkció segítségével csökkenthetjük a rendelkezésre álló frekvenciasáv leterheltségét, és megkönnyíthetjük az operátorok munkáját azáltal, hogy a mobil rádió tulajdonosainak nem kell szöveges kontaktusba lépni a diszpécserrel. Elég egy gombot megnyomni például a jelentkezéshez – a digitális jelfolyam átküldése csupán néhány tizedmásodpercet foglal le a sávból. Jellegzetes alkalmazási lehetőség például annak az üzenetnek a továbbítása, hogy „megérkeztem a célhoz", vagy hogy „vettem az utasítást". Az ID-decode funkció segít abban, hogy megismerjük a hívó felet, a hívóállomás számának kijelzése esetén eldönthetjük, hogy sürgős, azonnali reakciót igénylő megkeresésről van-e szó, vagy ráérünk később is kapcsolatba lépni a hívó féllel. A call-back segítségével a felhasználó egy gombnyomással visszahívhatja az őt távollétében kereső diszpécsert vagy munkatársat.

A call-forward pedig mobil rádióra, vagy személyhívóra továbbítja a hívást. Azoknak a felhasználóknak, akik gyakran tartózkodnak járművük közelében, hasznos lehet, hogy a hangkürtre vagy a fényszóróra is rákötheti a hívásjelzés.
A készülék támogatja az 5 legelterjedtebb tone jelzésmódot. Beépített hangszóróval rendelkezik, ami lehetővé teszi a „szabadkéz" üzemmód használatát. Csatornánként programozható az 5-25 Wattos teljesítmény. A rádió programozása Windows alatt futó szoftver segítségével is elvégezhető és rendelkezésre áll adatátviteli interfész is. A rádió autóba szerelve és asztali (diszpécser) üzemmódban egyaránt használható.
A Motorola a GM950-et különösen fuvarozó vállalkozásoknak és biztonságtechnikával (például őrzésvédelemmel) foglalkozó cégeknek ajánlja – mivel a készülék kivitele robosztus, ugyanakkor könnyen beszerelhető és könnyen kezelhető, víz, por, ütés, törés és rázkódás ellen is védett. A minőség garanciáját egy speciálisan a Motorola által alkalmazott teszt, az úgynevezett „Accelerated Life Test" biztosítja. E vizsgálat során olyan körülményeket szimulálnak, amelyek öt évi használatnak felelnek meg.

AZ ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM ÉS A BIZTONSÁG

A számítástechnikai eszközök és az adathálózatok kiválóan alkalmasak kereskedelemre, de csak abban az esetben, ha szavatolható az ott folyó tranzakciók biztonsága. A legfontosabb tényező, hogy a kapcsolat csak a küldemény feladója és a címzettje részére legyen érthető, az idegen hallgatódzók információn és birtokon kívül maradjanak.

Ezeknek az eljárásoknak kell megoldaniuk annak megállapítását is, hogy a küldemény valóban a feladótól származik-e. Az elektronikus kereskedelemben az egyik fő veszély az üzenet szimulálása, amikor valaki más nevében ad fel például egy átutalást, vagy árumegrendelést. E két probléma megoldása csak a hatékony titkosítási és azonosítási eljárások alkalmazásával lehetséges.

A hitelkártyák számát használják ma is az internetes kereskedelemben. Ugyanakkor ilyen számok ismerete nem jelenti azt, hogy valóban a jogosult használja ezeket. Hogy a cél megvalósuljon, mindenképpen egy hardveres eszközzel kell kiegészíteni a hitelkártyát, amely a géphez csatolható, és megfelelő azonosítást biztosít. Magyar kísérleti online banki rendszerekben már használják az ujjlenyomaton alapuló ellenőrzést – magyar szabadalmak és eljárások alapján.

Az egyik megoldás,amikor egy elektronikus olvasó a kártya mágnes-csíkját olvassa le, és kéri a személyi azonosító-kódot, hasonlóan a nálunk elterjedt elektronikus hitelkártya terminálok egy részéhez. A másik megoldást már tesztelik pénzkiadó automatákban. A technológiát különböző katonai beléptető-rendszerekből kölcsönözték: a szem szivárványhártyájának ujjlenyomathoz hasonlóan egyedi mintázatát használja fel azonosító jegyként. Így a bank-automatáiról ismert NCR és a Sensar Inc. olyan technológia kifejlesztéséről állapodtak meg, amely a bank-automatákba építve lehetővé teszi, hogy PIN kód helyett a kártyatulajdonos szivárványhártyájának mintázatát használják az autentikáció során. A Sensar által kifejlesztett IrisIdent technológia az ATM automatákba építve sokkal biztonságosabbá teszi a bankkártyás tranzakciókat, maga a módszer pedig megbízhatóbb, mint a hang vagy arcfelismerő rendszerek, hiszen a szivárványhártya nem változik az életkorral. Az IrisIdent rendszer 1997 negyedik negyedévében kerül piacra.

A színes svájci óráiról is ismert Swatch cég Ausztráliában folytat egy kísérletet: karórába építenek egy olyan válaszadót, amely kis távolságból, rádiófrekvenciás berendezéssel is lekérdezhető. Ha kezünket elhúzzuk az azonosító lap felett, akkor közli a tulajdonos adatait. Ez a rendszer már régen ismert volt, legelőször a Texas Instruments fejlesztette ki TIRIS néven állatok és tárgyak azonosítására. Itt az állatok bőre alá ültetették az adót, ami megfelelő leolvasó kapukkal vagy eszközökkel lekérdezhető. Régi vágya sok ország vezetésének, hogy az embereket ilyen, a bőr alá ültetett összevont személyi chippel lássák el. Az amerikai titkosszolgálat ilyeneket már régen használ, de a polgári életben még nem rendelték el az alkalmazását. (Az ilyen eszközök különösen alkalmasak arra, hogy sűrűn elhelyezett leolvasó kapukkal kövessék hordozójuk mozgását, súlyosan sértve az állampolgári jogokat, az egyén magánélethez való jogát.) Hong-Kong-ban ilyen autórendszámokkal ellenőrzik az autók mozgását, és hajtják be az úthasználati díjakat.

Persze bizonyos szintű internetes kereskedelemhez már a jelenlegi megoldások is elegendőek lehetnek. Magyarországról is egyre többen rendelnek a hitelkártyájukkal a világ Internetes áruházaiból. Ugyanakkor itthon is létrejöttek az első internetes áruházak, de általában még a hitelkártyás fizetés lehetősége nélkül. Nem árt igyekezniük, hiszen a világ globalizálódásával rövidesen a nagy nemzetközi hitelkártya-elfogadó áruházak számára érdemes lesz tevékenységüket belföldi raktárakkal kiterjeszteni a magyar piacra is. A Yahoo már több évre szóló együttműködési szerződést kötött a Visa International-lel. A szerződés értelmében a Yahoo „Visa vásárlási kalauz" rovatot indít, speciális Yahoo Visa-kártyát kínál és más egyéb módon népszerűsíti a Visával történő vásárlást. A Yahoo igazgatóhelyettese, Yeff Mallet szerint szoros kapcsolatuk a Visával nem csak a Yahoo website-on, de az egész Interneten élénkíti majd az elektronikus kereskedést. A megállapodás részeként a Yahoo kivásárolta a Visa 45%-os részesedését az online tranzakciók bonyolítására közösen alapított Yahoo Marketplace nevű társaságból.

Bár az Internetes kereskedelem sem fenékig tejfel, és azért itt is felmerülnek jelentős költségek. Az IBM például bezárta ez irányú tevékenységgel foglalkozó üzletágát, míg a America Online az eddigi százalékok helyett már fix bérleti díjat kér a virtuális elektronikus üzlethelységek bérletéért. Kis János

Biztonságtechnikai oldalaink támogatója a Securitas Hungaria Vagyonvédelmi Rt.
1119 Budapest, Hauszmann A. u. 9-11. Tel.: 20-40-200 • Fax: 20-40-198

Ki az, aki ne a legjobbat szeretné?

Honti Pál, kommunikációs tanácsadó, a Mimóza Kommunikációs Stúdió vezetője, valamint Villamos, a kutya

Sok mindent csináltam már, de mindig mindent Macintosh-sal. Mert a legjobbnak lenni, a csúcsra törni bármiben csak csúcs-technológiával lehet. Ma az Internet jelenti számomra az igazi kihívást, a nagy dolgok ott fognak eldőlni. De az eszembe sem jutott még, hogy ne Macintosh-sal „lógjak a hálón". Ennyire azért nem vagyok kalandvágyó.

PowerBook 1400 CS

STUART

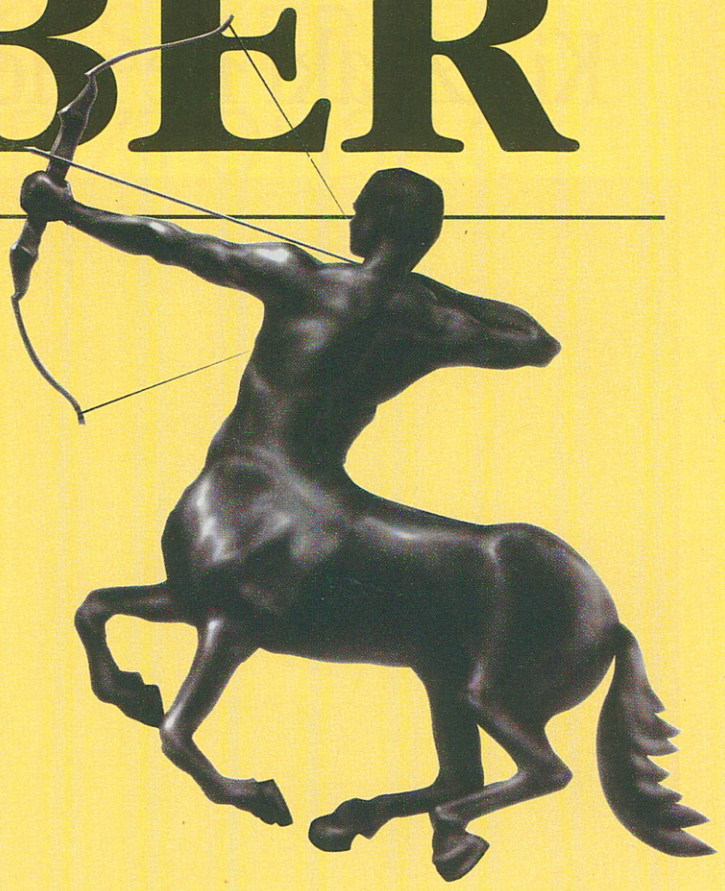
Mac OS

MULTIMEDIA EQUIPPED

Apple Computer

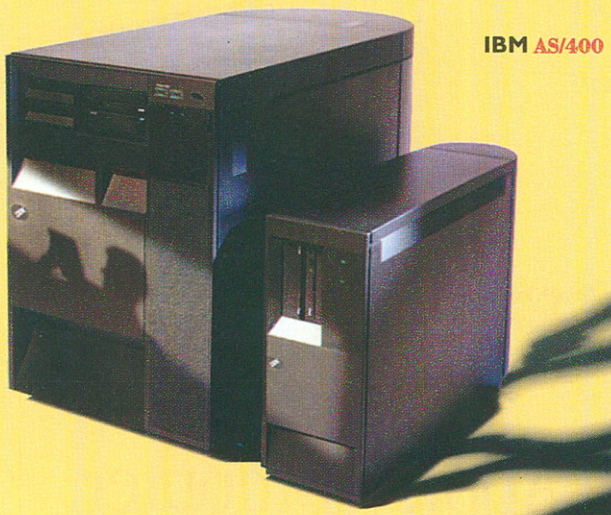
Információ: 250-3260, vagy az Interneten: http://www.hdsys.hu

AS/BÉR



Teljeskörű bérszámfejtés
A FEKETE BAJNOKKAL

Az AS/BÉR a gyorsan változó törvényekhez és szabályozókhoz folyamatosan alkalmazkodni képes, kiváló referenciákkal rendelkező, hazai fejlesztésű programcsomag,



mellyel az IBM AS/400 számítógépén egyszerűen megoldható a TB és SZJA adatok nyilvántartása, a kötelező statisztikák, jelentések és vezetői információk gyors szolgáltatása.

Mivel az AS/BÉR fix áras termék, nem tartalmaz előre nem kalkulálható költségeket: a programcsomag vételára magában foglalja az installációt és oktatást, a hot-line támogatást és tanácsadást, valamint a garanciális programkövetést és a karbantartást is.

A Fekete Bajnok hathatós támogatásával az AS/BÉR programcsomag könnyedén alkalmazkodik vállalata speciális igényeihez.

INFORMÁCIÓ: K&K Informatikai Bt. Kántor Péter
1131 Bp., Rokolya u. 1-13. IV. em. Tel.: 120-8456 Fax: 129-7248

K & K Informatikai Bt.

IBM Business Partner

SAMSUNG G sorozat.

SAMSUNG

iroda

TCO '95 felár nélkül

A SAMSUNG legújabb monitorai nemcsak szépek és intelligensek, de a hazai kínálatból elsőként a legszigorúbb munkaegészség-ügyi szabvány, a TCO '95 normáinak is megfelelnek. Szériafelszerelésként, felár nélkül.

Kímélik a szemét, az idegrendszerét és a pénztárcáját. 5 évig* garantáltan. Kellhet ennél több?

Mielőtt monitort választana, nézze meg, mit kínál Önnek a SAMSUNG! És készüljön fel egy kellemes meglepetésre …

3+2 év garancia

ECOLOGY ENERGY TCO 95 ERGONOMICS EMISSIONS

A Magyar Olimpiai Csapat Aranyfokozatú Támogatója

Samsung Electronics Magyar Rt. 1081 Budapest, József krt. 13. • Telefon: 138-4353, 188-7925

A legjobbaknak... ...már van!

*Legyen az Öné az első lépés ügyfelei és a konkurencia előtt! Vállalja át bejövő hívásainak költségét, és meglátja, közelebb kerül ügyfeleihez, mint valaha. A 06 80-nal kezdődő Zöld számokat mindenki bátrabban hívja, mert biztos lehet benne, hogy jelentkezését szívesen fogadják, és megkímélik a felesleges kiadásoktól. Mindez az üzletmeneten is megmutatkozik. Válassza Ön is ezt a kifizetődő eszközt a piacért folytatott küzdelemben! Hívja a **06 80 40 80 90** MATÁV Zöld számot, ahol többet is megtudhat a Kék- illetve Zöld szám szolgáltatásainkról! Természetesen ezt a hívást mi fizetjük Ön helyett.*

MEGÉRI TELEFONÁLNI!

INGYENES

06-80.....

ZÖLD SZÁMOK

Egymás közt

MATÁV

Annyi minden történik ...